

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO DE JANEIRO
INSTITUTO DE ECONOMIA
MONOGRAFIA DE BACHARELADO

OS IMPACTOS DA ECONOMIA COMPARTILHADA E AS PERSPECTIVAS PARA A FORÇA DE TRABALHO

GABRIEL AQUINO DE SOUZA
DRE: 113079051

ORIENTADOR(A): Prof. Dalia Maimon

SETEMBRO 2019

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO DE JANEIRO
INSTITUTO DE ECONOMIA
MONOGRAFIA DE BACHARELADO

OS IMPACTOS DA ECONOMIA COMPARTILHADA E AS PERSPECTIVAS PARA A FORÇA DE TRABALHO

GABRIEL AQUINO DE SOUZA
DRE: 113079051

ORIENTADOR(A): Prof. Dalia Maimon

SETEMBRO 2019

As opiniões expressas neste trabalho são da exclusiva responsabilidade do autor.

RESUMO

O objetivo dessa monografia é analisar os impactos dos novos modelos de negócio surgidos na economia compartilhada em alguns dos seus principais setores e concorrentes, além de conjecturar sobre as perspectivas do futuro da força de trabalho nesse novo contexto. A ascensão desse novo fenômeno causou efeitos diretos em alguns setores, proporcionando novas formas de consumo, diminuição de barreiras de entrada e um aumento da produtividade de ativos antes em capacidade ociosa na economia, tanto de capital imobilizado, como até mesmo de fator humano. Com todas essas mudanças, surge um cenário de incerteza e uma série de questionamentos sobre o que esses novos modelos de negócio representam no aspecto regulador e a forma de composição e operação da força de trabalho futura. No decorrer dessa pesquisa foi aferido sobre como os impactos desse fenômeno não são homogêneos entre as diferentes indústrias e sobre como as formas de trabalho e sua composição no futuro tendem a ser radicalmente diferentes pelos aspectos tecnológicos, demandando algumas ações ágeis necessárias sobre como funcionará a regulação dessas relações de trabalho. O primeiro capítulo traz os referenciais teóricos sobre o fenômeno e o contexto por trás do seu surgimento. O segundo capítulo analisa como a economia compartilhada impactou especificamente alguns de seus principais setores e concorrentes. O terceiro capítulo trata sobre as perspectivas futuras para o trabalho, regulação e alguns dos efeitos econômicos decorrentes da consolidação da economia compartilhada. A parte final abarca as considerações finais sobre o estudo.

ABSTRACT

The purpose of this study is to analyze the impacts of new business models emerging on the sharing economy in some of its main sectors and competitors, as well as to conjecture about the future prospects of the workforce in this new context. The rise of this new phenomenon has had direct effects on some sectors, providing new forms of consumption, lowering barriers to entry, and increasing the productivity of previously idle capacity in the economy, both in fixed capital and even in human factors. With all these changes, there is a scenario of uncertainty and a series of questions about what these new business models represent in the regulatory aspect and the composition and operation of the future workforce. In the course of this research it was assessed how the impacts of this phenomenon are not homogeneous between different industries and how the forms of work and their composition in the future tend to be radically different by technological aspects, demanding some necessary agile actions on how regulation will work for the workforce. The first chapter brings the theoretical references about the phenomenon and the context behind its emergence. The second chapter looks at how the economy shares specifically impacted some of its key industries and competitors. The third chapter deals with future prospects for labor, regulation, and some of the economic effects of consolidating the sharing economy. The final part covers the final considerations about the study.

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	7
I. A ORIGEM E FUNCIONAMENTO DA ECONOMIA COMPARTILHADA E O CHOQUE COM O MODELO TRADICIONAL DAS EMPRESAS.....	9
1.1 - O QUE É A ECONOMIA COMPARTILHADA	9
1.2 - O CONTEXTO DA ORIGEM DO FENÔMENO.....	12
II. IMPORTANTES SETORES AFETADOS E SEUS PRINCIPAIS PLAYERS.....	15
2.1 - HOSPEDAGEM	15
2.2 - MOBILIDADE AUTOMOTIVA.....	20
2.3 - RECURSOS HUMANOS	26
2.4 SETOR FINANCEIRO	27
III. PRINCIPAIS EFEITOS NOS COMPONENTES DO MODELO CAPITALISTA TRADICIONAL.....	32
3.1 - FORÇA DE TRABALHO	32
3.2 – REGULAÇÃO	40
3.3 - EFEITOS ECONÔMICOS.....	46
CONSIDERAÇÕES FINAIS	49
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	52

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 - Percentual de respondentes que ouviram falar do Airbnb	17
Gráfico 2 - Fatores de importância ao utilizar o Airbnb	18
Gráfico 3 - Principais barreiras para o Airbnb (Entre não-usuários)	19
Gráfico 4 - Número de projetos financiados no Kickstarter com sucesso, por montante de dinheiro arrecadado (em dólares)	29
Gráfico 5 - Motivo para empréstimo no Lending Club	30
Gráfico 6 - 5 principais motivações da força de trabalho colaborativo nos EUA.....	33
Gráfico 7 - Fração da população americana participante na economia compartilhada.....	34
Gráfico 8 - Perfil demográfico da força de trabalho da economia compartilhada	34
Gráfico 9 - As instituições que os americanos confiam mais e menos	43

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 - Dimensões de orientação e estrutura de mercado das plataformas	11
Figura 2 - Dados e números da Uber em dezembro de 2018	20
Figura 3 – Viagens por dia na cidade de Nova York: Táxi, Uber e Lyft	21
Figura 4 – Veículos únicos disponíveis por serviço	22
Figura 5 – Classificação de perfis de crédito no Lending Club ao longo do tempo.....	31
Figura 6 - Índice de confiança social nas instituições.....	43

INTRODUÇÃO

Após a crise econômica global de 2007 um novo fenômeno começou a surgir, no qual novas empresas a partir de suas plataformas digitais passaram a funcionar como um mercado que conecta oferta e demanda de serviços ou de compartilhamento de ativos em capacidade ociosa, como carros, quartos ou casas inteiras. Com poucos anos de existência, essas mesmas empresas já valiam alguns bilhões de dólares e passaram a levantar uma série de questões sobre seus modelos de negócio.

A começar por alguns setores que já estavam consolidados e passaram a sofrer a “ameaça” desses novos players, como no caso dos táxis, os quais houveram protestos de motoristas ao redor do mundo questionando sobre a legalidade do serviço prestado do público por serem carros particulares, pela ótica dos tributos pagos a partir das licenças de táxi e ausência no caso da Uber. Esse é um exemplo chave sobre uma linha tênue que a economia compartilhada passou a “flutuar”, sobre o limite entre o que antes era particular e pessoal e agora também passava a ser profissional.

Passando pela dimensão do trabalho, um novo ponto também é colocado em xeque. Devido ao modelo das plataformas operar mais como um ambiente de mercado digital, no qual ofertas e demandas diretamente do público se encontram, o formato de trabalho integral já estabelecido desde o surgimento das indústrias não se adequam ao modelo das diferentes empresas nascentes. Tomando como exemplo um indivíduo que já tenha um emprego formal e integral, que passa a alugar um quarto ocioso da sua casa, ou até mesmo sua casa de praia no Airbnb, essa relação não toma forma como um emprego, mas de fato como um comércio eletrônico. No caso de outras plataformas entretanto, no qual a força de trabalho de fato é prestada de forma consistente, mas sem um vínculo formal, passa a ser uma dúvida se isso levará à uma precarização das relações trabalhistas e achatamento dos salários, pela nova elasticidade que a oferta toma.

A partir dessas rupturas no modelo capitalista das grandes corporações, o aspecto legal e a regulação desse novo ecossistema econômico passa a virar pauta em diferentes partes do mundo. Surgem incertezas sobre se de fato essas transformações nas formas de consumo, oferta e trabalho se sustentariam ou se seriam apenas adaptações oriundas de um momento frágil de crise econômica global. Como esses novos players afetam os seus setores e os líderes de mercado? Quais são as novas perspectivas para a força de trabalho do futuro, já tão impactada

naturalmente pela tecnologia e agora por esses novos modelos de negócio? Quais são os caminhos possíveis de regulação, considerando que alguns desses novos players já tomaram uma enorme proporção e não se adequam às normas anteriores? Essas são algumas perguntas que são objeto de pesquisa dessa monografia.

Para analisar os conceitos fundamentais e condutores do contexto de surgimento da economia compartilhada, foram consultadas as principais bibliografias disponíveis através de livros escritos por especialistas no tema. A fim de analisar os impactos do fenômeno em diferentes setores e compreender de forma mais profunda a transformação causada e perspectiva dos novos players contrapondo as empresas tradicionais, também foram consultados estudos de consultorias e dados financeiros abertos ao público. Por último, de forma a compreender a dinâmica mais recente possível sobre a evolução do tema, foram consultados também artigos de jornais e editoriais.

Partindo da introdução, o primeiro capítulo trata sobre o conceito de economia compartilhada a partir de diferentes referenciais teóricos, visto que tal nomenclatura, ainda muito recente, possui alguns diferenciais a depender do seu autor. Dentro do mesmo capítulo é elucidado qual foi o contexto do surgimento desse fenômeno, que por aspectos tecnológicos, de busca de alternativas à crise econômica, mas também por alguns aspectos mercadológicos anteriores. O segundo capítulo analisa de forma mais específica alguns dos principais setores impactados pela economia compartilhada e seus efeitos percebidos: hospedagem, mobilidade automotiva, recursos humanos (serviços) e o setor financeiro. O terceiro capítulo aborda as perspectivas futuras para economia compartilhada nas dimensões de trabalho, regulação e efeitos econômicos. Finalmente, a última parte abarca as considerações finais.

I. A ORIGEM E FUNCIONAMENTO DA ECONOMIA COMPARTILHADA E O CHOQUE COM O MODELO TRADICIONAL DAS EMPRESAS

1.1 - O que é a economia compartilhada

A economia compartilhada é um termo generalizado para um sistema econômico que se trata por diferentes nomenclaturas, a depender de qual literatura está sendo pesquisada. Uma das definições desse novo modelo econômico é chamada de consumo colaborativo, no qual Botsman e Rogers (2011) definem como “Um modelo econômico baseado no compartilhamento, troca, negociação, ou aluguel de produtos e serviços, permitindo acesso sobre a posse que está reinventando não apenas o que consumimos, mas como nós consumimos”.

Nesse arquétipo o bem ou serviço subutilizado é cedido de forma permanente ou temporária entre pares, podendo ou não haver uma compensação, possibilitada através de um ambiente tecnológico interconectado. A diferença para um simples escambo entre conhecidos é que essa transação é feita geralmente por dois estranhos que tem a sua confiança estabelecida por um sistema de reputação construído dentro do website ou aplicativo do serviço em questão (BOTSMAN; ROGERS, 2011).

Outra designação é a “Economia Mesh”. O que Gansky, (2010: 16) caracteriza um negócio sob essa definição é:

1. A principal oferta é algo que possa ser compartilhado, dentro de uma comunidade, mercado, ou cadeia de valor, incluindo produtos, serviços e matérias primas.
2. Websites avançados e redes de dados móveis são usados para rastrear bens e uso agregado, consumidor, e informação do produto
3. O foco é em bens físicos compartilháveis, incluindo os materiais utilizados, o que faz a entrega local de serviços e produtos – e sua devolução – valiosa e relevante
4. Ofertas, notícias, e recomendações são transmitidas em sua maior parte através do “boca a boca”, aumentada pelos serviços das redes sociais

Esses conceitos se assemelham ao consumo colaborativo no que tange ao compartilhamento de bens ocorrerem num ambiente avançado digital que interliga informações sobre o bem ofertado, consumidor e ofertante. Entretanto, em seu livro, Gansky (2010) explora mais o aspecto de como esses novos modelos de negócio representam um novo movimento no qual os negócios são baseados nas informações e comportamento do consumidor deixado nas redes, não apenas simplesmente compartilhar um bem, permitindo uma maior customização do serviço ofertado e diferenciando do modelo de produção em massa do século XX como o da General Motors (GANSKY, 2010).

Não obstante, outra visão para a prática de consumo colaborativo, de Belk (2014), explora o aspecto de um modelo que privilegia o acesso sobre a posse, entretanto também enfoca na importância desse novo ambiente online, no qual os consumidores são altamente interativos e engajados. Isso pode ser percebido principalmente em plataformas no qual os depoimentos de consumidores sobre experiências passadas estão disponíveis e influenciam na decisão de compra de demais interessados. Sua principal diferença em relação à definição de Botsman e Rogers (2011) é que o consumo colaborativo está necessariamente vinculado a algum tipo de compensação, mesmo que não financeira, o que exclui práticas de ganho unilateral como o Couchsurfing, que é uma plataforma na qual pessoas cedem o sofá da sua casa a um viajante desconhecido sem qualquer recompensa.

Há ainda uma outra perspectiva defendida pelo autor e professor Sundararajan (2016) que foca não apenas na transição comumente citada pela maioria dos autores da mudança de mentalidade do consumidor da posse para o acesso, mas também com reflexões sobre o futuro da força de trabalho em um novo ambiente no qual as plataformas baseadas em transações entre indivíduos tomam o lugar das grandes corporações no ponto central do capitalismo. Essa reflexão abrange pontos sociais mais profundos sobre como será possível garantir seguridade social em meio a uma relação de trabalhadores independentes que esse novo modelo propõe. Esse conceito foi escolhido como o principal utilizado para esse trabalho por ser o que mais aprofunda em aspectos preditivos e sociais, pontos bastante relevantes para o objetivo dessa monografia.

A discussão sobre quais tipos de atividades estão abarcadas na economia compartilhada também varia levemente de acordo com as literaturas pesquisadas nesse capítulo. Schor (2014)

os classificam em 4 diferentes tipos: a) a recirculação de bens, na qual em geral um *peer* tem a posse de um bem subutilizado e o negocia para um outro *peer* interessado, podendo ser trocado por um outro bem ou por uma compensação financeira como no Ebay e Craigslist; b) a utilização ampliada de bens duráveis, na qual produtos ou propriedades subutilizadas são alugados para demandantes, em geral essa prática se tornou ainda mais relevante após a crise de 2009 dados os valores mais competitivos; c) a troca de serviços, na qual o bem em questão é o tempo de trabalho dos *peers* e pode ou não envolver troca monetária. Essa prática incentiva a oferta de serviço de freelancers, que veem nessas plataformas uma forma de renda extra ou até mesmo principal; d) o compartilhamento de ativos produtivos, que se relaciona a cessão de espaço mediante recompensa, para alguma atividade produtiva e não consumo. Um exemplo prático é o Landshare, que é um projeto no Reino Unido no qual um cidadão com espaço ocioso no jardim disponibiliza seu espaço para um jardineiro desconhecido no intuito de fazer o plantio de alguma cultura.

Figura 1 - Dimensões de orientação e estrutura de mercado das plataformas

		Type of Provider	
		Peer to Peer	Business to Peer
Platform Orientation	Non-Profit	Food Swaps, Time Banks	Makerspaces
	For-Profit	Relay Rides, Airbnb	Zipcar

Fonte: Schor (2014).

Botsman e Rogers (2011) resumem os modelos em três: Sistemas de produtos e serviços, mercados de redistribuição e estilos de vida colaborativos. Apesar de serem chamados de maneiras distintas podemos observar um padrão muito alinhado das duas visões apresentadas acima.

Sundararajan (2016) descreve o fenômeno com características distintas e que denotam quase exclusivamente em relações *peer-to-peer*, desconsiderando os modelos *business-to-consumer*. Os 5 pontos comuns entre os players desse novo modelo são:

1. Baseada principalmente no mercado: a economia de compartilhamento cria mercados que permitem a troca de mercadorias e o surgimento de novos serviços, resultando em níveis potencialmente mais altos de atividade econômica.
2. Capital de alto impacto: a economia compartilhada abre novas oportunidades para tudo, de ativos e habilidades a tempo e dinheiro, para serem usadas em níveis mais próximos de sua capacidade total.
3. “Redes” baseadas na multidão, em vez de instituições centralizadas ou “hierarquias”: o suprimento de capital e trabalho provém de multidões descentralizadas de indivíduos, em vez de agregados corporativos ou estatais; a troca futura pode ser mediada por mercados distribuídos baseados em multidões e não por terceiros centralizados.
4. Linha tênue entre o pessoal e o profissional: a oferta de trabalho e serviços muitas vezes comercializa e dimensiona atividades *peer-to-peer*, como dar uma carona a alguém ou emprestar dinheiro a alguém, atividades que costumavam ser consideradas “pessoais”.
5. Linha tênue entre trabalho integral em trabalho casual, entre trabalho independente e dependente, entre trabalho e lazer: muitos empregos tradicionalmente de tempo integral são suplantados por contratos que apresentam um nível contínuo de comprometimento de tempo, granularidade, dependência econômica e empreendedorismo.

1.2 - O contexto da origem do fenômeno

Antes do surgimento de companhias bilionárias, tomando um passo atrás e esmiuçando o principal componente desse novo fenômeno econômico: o compartilhamento principalmente a partir de agentes individuais (*peer-to-peer*), é possível discutir se esse conceito é algo exclusivo da nova economia compartilhada. Tomando como referência a atividade econômica na história, no século XVIII, antes da Revolução Industrial e o consequente surgimento das grandes corporações de produção em massa, as trocas comerciais eram quase exclusivamente voltadas a agentes individuais, as maiores unidades produtivas eram fazendas familiares, assim como os pequenos comércios. Ou seja, um ambiente de transações comerciais sem envolver uma grande entidade detentora de um considerável aparato de meios de produção não é exatamente algo inteiramente novo (SUNDARARAJAN, 2016).

Quanto ao compartilhamento, Belk (2009) discorre sobre como esse é um dos comportamentos mais elementares da história humana, reforçando a ideia de como essa é uma postura quase que natural que o comportamento de consumidores tenda a assumir principalmente na era digital. Citando como exemplo, um dos próprios rituais da cultura asiática de banquetes servidos em comunhão em mesas redondas, no qual o anfitrião por cultura reserva o melhor pedaço de comida para o convidado, as unidades familiares na qual os filhos usam e compartilham entre si todo e qualquer ambiente e comodidades da casa de seus pais até irem viver sozinhos como parte comum de seu amadurecimento biológico, até chegar a era atual da informação, na qual o ambiente online é todo estabelecido e centrado justamente no compartilhamento, seja a partir da troca de vídeos, comentando posts, trocando mensagens instantâneas, etc.

Portanto, se os intercâmbios entre indivíduos e hábito de compartilhar não são exatamente comportamentos nunca antes vistos, quais seriam exatamente os novos motores que conectam a mudança da chamada por alguns de “economia dos aplicativos? A começar, apesar de não ser uma completa novidade, há novos elementos nessa dinâmica no século XXI que não existiam na era pré-industrial: essas relações passaram a acontecer entre indivíduos completamente desconhecidos entre si, enquanto antes essa relação em sua maior parte abrangia apenas familiares e conhecidos; além do maior potencial de escala permitido pela maior popularização da tecnologia e de aplicativos, enquanto antes se limitava à rede de contatos dos agentes econômicos. Esse novo contexto também inicia uma ruptura até então não testemunhada, na qual agentes individuais através da tecnologia passam a ofertar serviços nos quais antes apenas firmas tradicionais detinham toda a operação (SUNDARARAJAN, 2016).

Gansky (2010) descreve 4 forças motrizes que convergem para o surgimento e popularização desse novo contexto econômico, são eles: a) a grande recessão econômica global em 2009, o que fez as pessoas buscarem testar novas marcas e repensarem o valor real dos bens e serviços consumidos até então, almejando produtos que tragam mais valor a menor custo (acesso x posse; b) o crescimento populacional com expectativa de 9 bilhões de pessoas até o meio do século XXI, direcionando pessoas a espaços cada vez menores e por consequência também à diminuição do consumo; c) mudanças climáticas, que cada vez mais demonstram a finitude dos recursos naturais, necessidade de desaceleração do uso de combustíveis fósseis e consequente convergência das companhias em oferecer um modelo de negócios mais

sustentável e com menor impacto aos recursos existentes; e d) aparelhos móveis com acesso à internet e GPS em tempo real, fator que conecta as pessoas como nunca antes, gerando a possibilidade de compartilhamento de bens e serviços à maior escala.

Assim como a economia compartilhada é um termo genérico para o modelo de negócio de economia entre pares focada no compartilhamento de bens e serviços subutilizados e baixo custo marginal e que possuem diferentes nuances dependendo do autor que está sendo pesquisado, a data da sua origem depende de qual literatura é considerada como sua definição. Considerando como uma das formas de negócio desse modelo a recirculação de bens, Schor (2014) data a sua origem nos anos 90 nos Estados Unidos com a fundação do Ebay e da Craigslist. Esses negócios iniciaram totalmente baseados em transações *peer-to-peer*, sendo inovador o fato de criarem um sistema de reputação de vendedores de acordo com as vendas concretizadas, o que possibilitou o início do que vemos hoje como um ambiente de confiança online criado que permite completos estranhos transacionarem bens e serviços.

Entretanto, de acordo com a visão da maioria dos autores, o início da economia compartilhada tem origem por volta do início da recessão econômica global de 2008. Como um possível referencial, podem ser analisadas as datas de fundação dos considerados maiores players globais desse modelo, Airbnb e Uber, 2007 e 2009, respectivamente. Botsman e Rogers (2011) mencionam a grande mudança de nível de confiança nas plataformas que saíram de apenas transações online (Ebay) para experiências offline (Airbnb). Como algumas das razões para entender esse “salto de confiança”, Sundararajan (2016) discorre sobre como as tecnologias passaram a ser desenvolvidas focadas na experiência do usuário, não mais das companhias e como os consumidores ficaram mais confortáveis fazendo transações em ambiente digital, sendo essa transição muito devida ao bem sucedido sistema de avaliação das plataformas online, nas quais os próprios usuários se avaliam e endossam se um ofertante é confiável ou não, papel antes exclusivo de grandes instituições reguladoras.

II. IMPORTANTES SETORES AFETADOS E SEUS PRINCIPAIS PLAYERS

A economia compartilhada desde o seu surgimento já mostra potencial adaptativo aos mais diversos setores da atividade econômica, já demonstrando em seu breve histórico como esse novo formato possui potencial de mudar o panorama e promover a entrada de novos players em setores antes visto como consolidados e de menor nível de inovação disruptiva. Esse choque fica bem evidente quando visto o Uber com apenas 10 anos de existência já registrando receitas a nível de US\$11,3 bilhões em 2018 (ZAVERI; BOSA, 2019) e o Airbnb como marca avaliada em torno de US\$ 31 bilhões (MILLER, 2019) e receita de US\$ 2,6 bilhões em 2017 (BORT, 2018), já atingindo a marca de meio bilhão de hóspedes em 2019 com seus 12 anos de existência (AIRBNB, 2019). Em ambos setores dessas empresas, transporte e acomodação, assim como em outros que serão discutidos nessa monografia, percebe-se comumente significativos incrementos tecnológicos na utilização desses serviços e rápida popularização e consolidação dos novos “players compartilhadores” entre os principais de seu meio.

2.1 - Hospedagem

Conduzido até o início do século XXI por grandes cadeias hoteleiras como Hilton e Marriott, o setor ganhou a entrada do Airbnb, maior plataforma de economia compartilhada no setor, como um competidor significativo, já tendo sido avaliado em US\$ 31 bilhões em 2017, inclusive já ultrapassando alguns grandes hotéis como o Wyndham, avaliado em US\$ 3,4 bilhões em 2018. O Airbnb já atingiu mais de 6 milhões de opções de hospedagem em mais de 100.000 cidades no mundo em mais de 191 países, enquanto o Marriott, maior cadeia de hotel no mundo, possui mais de 1,3 milhão quartos em 130 países (MARRIOTT, 2019).

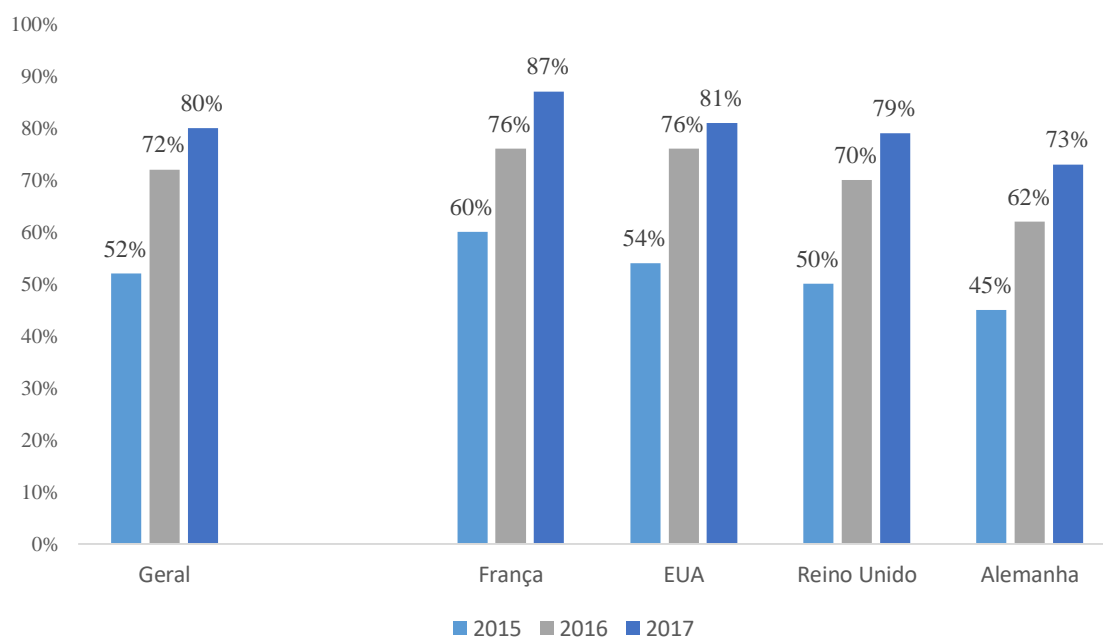
O Airbnb tem como missão:

A Airbnb tira partido da tecnologia para capacitar economicamente milhões de pessoas em todo o mundo, para que possam desbloquear e rentabilizar os seus espaços, paixões e talentos tornando-se empreendedores de hospitalidade. O mercado de alojamento da Airbnb dá acesso a mais de 6 milhões de espaços únicos estadias em quase 100.000 cidades e 191 países. Com as Experiências, a Airbnb oferece acesso sem precedentes a comunidades e interesses locais através de mais de 40.000 atividades únicas e artesanais geridas por anfitriões em mais de 1.000 cidades em todo

o mundo. A plataforma de pessoas para pessoas da Airbnb beneficia todas os seus stakeholders, incluindo os anfitriões, hóspedes, funcionários e as comunidades em que opera (AIRBNB, 2019).

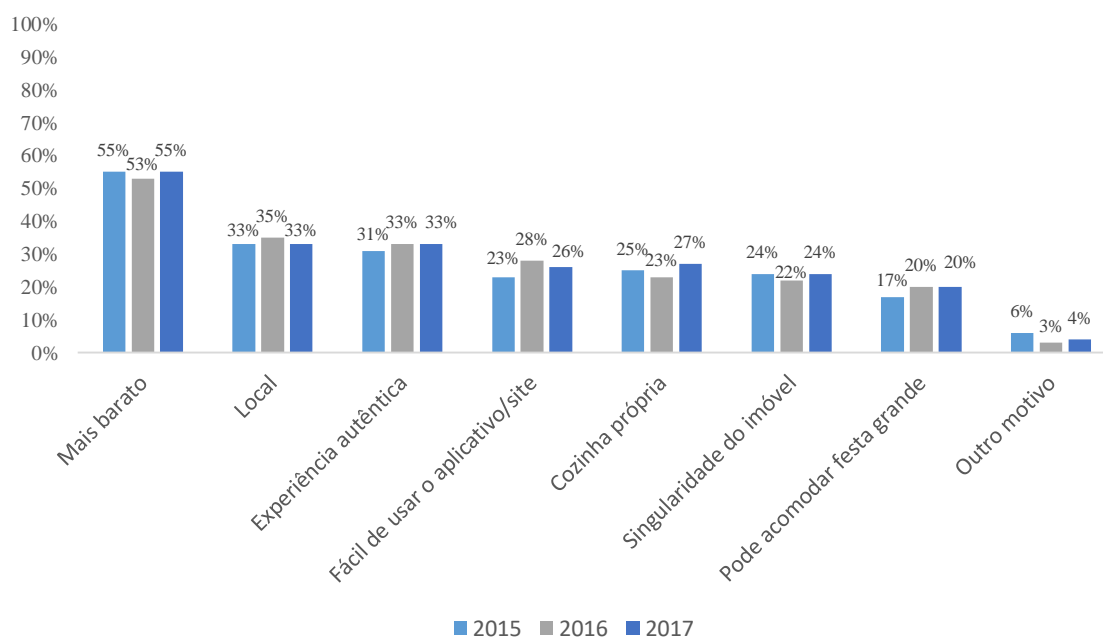
A plataforma começou como um mercado online para pessoas listarem propriedades para aluguel, podendo ser dos mais diferentes tipos: casas, apartamentos, casas na árvore, castelos, entre outros. As opções de locais vão desde quartos compartilhados até propriedades inteiras. A receita da empresa funciona a partir da cobrança de taxas de serviço por transação completas, cobradas em 3% do valor total para anfitriões e entre 6 e 12% para o valor total cobrado dos hóspedes, sendo o percentual definido de acordo com o tamanho da reserva, sendo menor a taxa cobrada conforme o custo total aumenta.

A empresa já se posiciona como a maior opção em relação a número opções de hospedagem no mundo, já tendo alcançado esse status em pouco mais de 10 anos de existência. O modelo de negócio, ao conectar indivíduos que possuem imóveis em capacidade ociosa e outros que precisam alugar um local temporariamente, cria uma rede de possibilidade até então não vista, já que o formato tradicional dependia exclusivamente de investimentos de grupos hoteleiros ou mesmo de microempresários em construir novas propriedades ou ampliar as suas já existentes, tornando a comparação de custo marginal para com o Airbnb abismal. A empresa despontou como a líder no modelo de economia compartilhada no setor de hospedagem, já sendo conhecida pela maior parte dos viajantes e reputação cada vez maior, tendo aumentado de 52% dos viajantes em 2015 para 80% em 2017, como observado no gráfico 1.

Gráfico 1 - Percentual de respondentes que ouviram falar do Airbnb

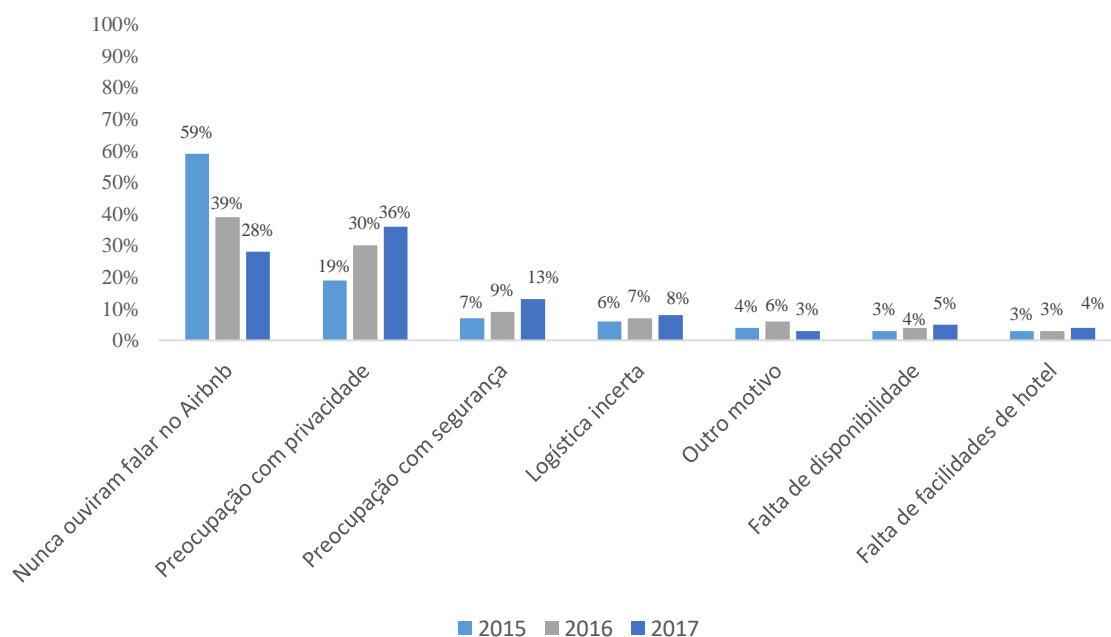
FONTE: AlphaWise, Morgan Stanley Research (2017: 7).

A rápida adoção e penetração do Airbnb no mercado é reforçado pelos fatores mais relevantes para a preferência de usuários em escolher o Airbnb apontados no Gráfico 2, sendo elas em ordem de preferência: menor custo, localização e experiência autêntica. Cada um desses pontos podem ser relacionados com os motores da economia compartilhada: a crise econômica global como catalisador da busca por menor preço; o custo marginal próximo a zero das plataformas ao se utilizarem de ativos de agentes econômicos individuais que possibilita diversas opções de localidades para estadia; e a mudança do comportamento do consumidor em preferência por acesso à novas experiências ao invés de posse de bens no caso da busca por experiências autênticas.

Gráfico 2 - Fatores de importância ao utilizar o Airbnb

FONTE: AlphaWise, Morgan Stanley Research (2017: 14).

Como já apresentado em conceito anteriormente do funcionamento da economia compartilhada, o modelo Airbnb ao se estabelecer como uma plataforma livre para qualquer ofertante individual e com sistema de reputação público e mútuo (ofertante e demandante), ajuda a preencher a lacuna de falta de confiança existente anteriormente de indivíduos alugando sua propriedade de forma online, funcionando como o papel de uma instituição validadora sobre a idoneidade do proprietário. Entretanto, apesar dessa nova viabilidade e preços em geral mais atrativos e diferentes formatos de experiência, ainda há preocupação sobre a qualidade, segurança e outros fatores que grandes hotéis já são reconhecidos, sendo consumidores familiares com a economia compartilhada 34% mais propensos a confiar em uma grande rede hoteleira do que em um Airbnb (PWC, 2015). Ainda de acordo com o Gráfico 3, a preocupação com privacidade e segurança são pontos de preocupação de usuários em não utilizarem Airbnb, justamente fatores que hotéis tem mais garantidos, dado às regulações que estão sujeitos.

Gráfico 3 - Principais barreiras para o Airbnb (Entre não-usuários)

FONTE: AlphaWise, Morgan Stanley Research (2017: 14).

Apesar da atratividade dos melhores preços, segundo pesquisa da Morgan Stanley (2017) a renda dos respondentes que já utilizaram a plataforma era maior do que das pessoas que ainda não utilizaram o serviço (66% dos usuários de Airbnb tendo renda superior a US\$ 75 mil), sendo um fator que potencialmente reforça o conceito da empresa em fornecer uma experiência diferente de consumo e criação de comunidade, não apenas o fato de pagar mais barato. A pesquisa mostra ainda que a utilização da plataforma representa de forma mais significativa estadias mais longas de viagens a lazer do que viagens corporativas de uma noite.

Outro fator importante é que a rápida e impactante entrada desse novo player no mercado não significa necessariamente que os serviços das cadeias hoteleiras serão substituídas por modelos *peer-to-peer* como o Airbnb. Segundo Zervas, Proserpio e Byers (2017), o impacto mais significativo sobre a indústria hoteleira é para hotéis de segmentos inferiores e hotéis para viajantes de negócios sem serviço de atendimento de quarto.

A dimensão de experiência única mencionada entre os fatores mais importantes entre os usuários do Airbnb é uma das mais relevantes vantagens competitivas em relação ao resto do setor, em especial os hotéis, dado a imensa diversidade de um e modelo padronizado do outro. Consequentemente, pode-se inferir que a preferência por cada um tende a depender do perfil do

usuário (preferência por experiência local e única ou assegurar uma estadia padrão e consistente) e da viagem (negócios ou lazer).

Entre outras empresas de modelo inovador peer-to-peer está o Couchsurfing, que é uma plataforma não monetizada, fundamentada no ideal de conectar viajantes com moradores locais dispostos a compartilharem suas casas para estadia de visitantes. A plataforma conta com 14 milhões de membros em mais de 200 mil cidades, sendo totalmente gratuita para os usuários e fundamentada nos valores de compartilhamento e conexão (COUCHSURFING, 2019).

2.2 - Mobilidade automotiva

A Uber desde sua fundação popularizou uma nova forma de experiência no mercado, seguindo o padrão “sob demanda” da economia compartilhada de outros setores ao remodelar o formato de transporte particular historicamente monopolizado pelos táxis. A empresa já desponta como a maior no âmbito de compartilhamento de carros *peer-to-peer* com US\$ 72 bilhões de valor de mercado e receita de US\$ 11 bilhões de receita em 2018 (UBER. Yahoo Finance, c2019), com números massivos de usuários, viagens e países operando, detalhados na Figura 2.

Figura 2 - Dados e números da Uber em dezembro de 2018



Fonte: Uber, 2019

A Uber tem como definição de sua missão:

Criamos oportunidades ao colocar o mundo em movimento. Quando as pessoas têm mobilidade, tudo é possível. As oportunidades surgem, as portas se abrem e os sonhos se tornam realidade. Essa tecnologia, que começou como uma forma de pedir uma

viagem com o toque de um botão, já possibilitou bilhões de conexões entre pessoas no mundo todo (UBER, 2019).

A Uber é uma plataforma que conecta motoristas e seus carros privados aos usuários que precisam de mobilidade, cobrando 25% de taxa sobre as corridas completadas sobre os motoristas. Os preços variam entre cidades, a depender do tipo de veículo selecionado pelo usuário, distância, tempo em trânsito e impostos locais, existindo ainda a possibilidade dos usuários darem gorjeta através do aplicativo se desejarem (MAVERICK, 2019).

Segundo pesquisa da PriceWaterhouseCooper (2015) um terço dos consumidores acredita que a indústria automotiva gera muito desperdício. A maior parte desse perfil, a geração *millennial*, tem uma visão diferente sobre carros, apreciando mais o papel da mobilidade do que ter um carro próprio como uma espécie de símbolo de sucesso, algo mais comum nas gerações anteriores. Existe ainda um valor de produtividade intrínseco da era digital potencializado na utilização do aplicativo, já que é possível ao menos para trabalhadores corporativos trabalharem através de smartphones durante a corrida, inviável para quem dirige.

Figura 3 - Viagens por dia na cidade de Nova York: Táxi, Uber e Lyft



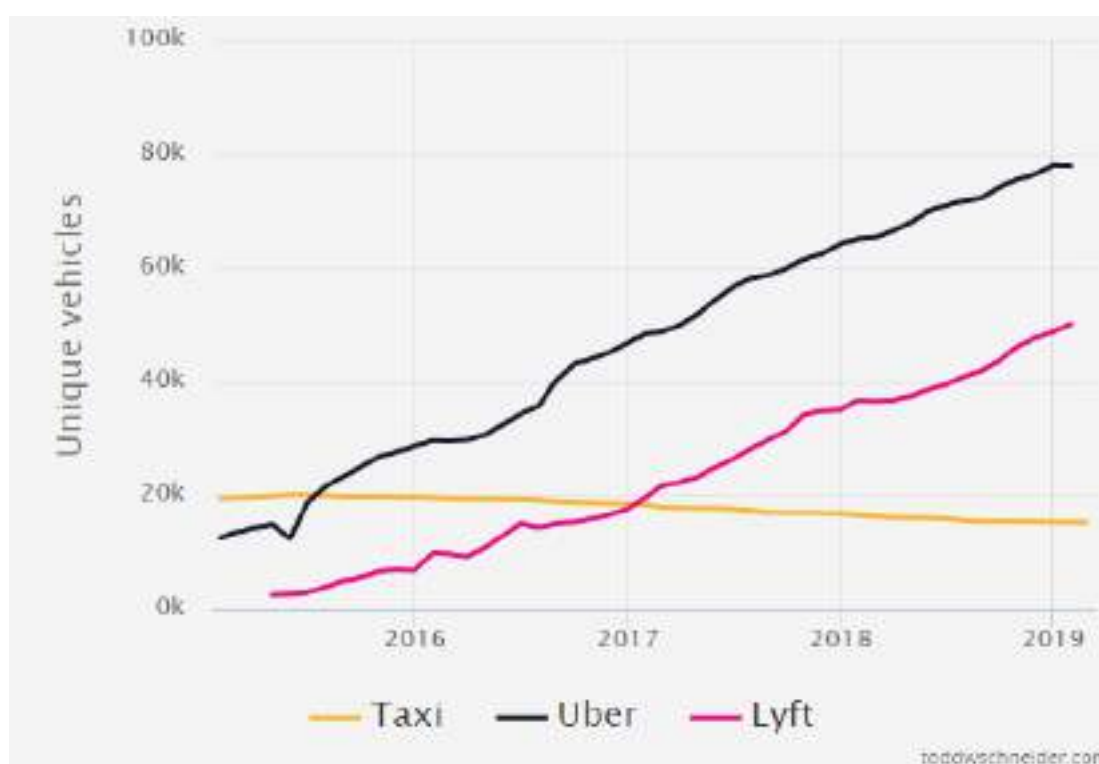
Fonte: Todd W. Schneider (2019)

Com 10 anos de existência, a Uber já lidera o mercado de mobilidade em diferentes partes do mundo. Em Nova York, maior cidade global e historicamente conhecida pela larga

utilização de táxis, já tem mais corridas por dia pedidas, do que os táxis e seu outro concorrente, Lyft. Como observado no Gráfico 4, a diferença é significativa, sendo aproximadamente: 500 mil para a Uber, 300 mil para os táxis e 150 mil para o Lyft (IQBAL, 2019).

O fator determinante para essa larga diferença não está apenas na preferência pessoal dos consumidores, há também uma diferença significativa na quantidade de veículos disponíveis por cada um dos 3 concorrentes, como constatado na Figura 3. A Uber possui aproximadamente 78 mil veículos, o Lyft possui 50 mil, enquanto existem apenas em torno de 15 mil táxis. O número total de veículos em Nova York contudo, não é a soma desses montantes, já que diferentes motoristas podem compartilhar carros ou possuir mais de um, além de no caso de Lyft e Uber motoristas utilizarem ambos os aplicativos (IQBAL, 2019).

Figura 4 - Veículos únicos disponíveis por serviço



Fonte: Todd W. Schneider (2019)

Dada a popularidade do “modelo Uber”, surgem novos questionamentos sobre como lidar com ativos com capacidade ociosa não só entre “pessoas físicas”, como frotas de carros corporativos. Não seria possível replicar o ideal de promover mobilidade entre colaboradores

sem necessariamente dar um carro para cada um? Possibilidades de compartilhar carros entre empregados com esse benefício, dar um valor mensal de crédito para utilização de aplicativos de mobilidade, ações com potenciais redução em custos e impacto de carbono são viabilizadas (PWC, 2015).

Em meio ao seu surgimento e popularização em tempos de crise econômica e desemprego mais alto, a Uber também surge como uma nova alternativa de empregabilidade, na qual a flexibilidade para absorver novos motoristas para trabalharem na plataforma conciliando com seu tempo disponível diante de outro emprego e fazer mais dinheiro, ou mesmo como forma de renda principal (PWC, 2015). Entretanto, devido ao vínculo à plataforma não ser como um vínculo empregatício de tempo determinado e integral, o modelo de negócios que trata os motoristas como parceiros da empresa e não como colaboradores, levanta um questionamento se esse tipo de relação não gera uma precarização nas relações trabalhistas. Uma boa amostrada validade dessa discussão está em um levantamento sobre a renda de motoristas serem frequentemente abaixo do salário mínimo, segundo pesquisa do MIT exposta na matéria do The Guardian (2018). Segundo o estudo feito com motoristas do Uber e do Lyft nos EUA, a mediana de lucro por hora deles é US\$ 8,55, tendo 54% dos motoristas dito que seu lucro é menor que o salário mínimo em seus estados e 8% reportando terem prejuízo. A Uber questiona a acurácia dos números e de fato há diferentes formas de fazer o cálculo, principalmente por custos de depreciação e manutenção dos veículos, mas Harry Campbell, fundador do site Rideshare Guy, que conduz pesquisas com motoristas, aponta a alta rotatividade dos motoristas nas plataformas e que a razão principal para saírem é porque não ganham dinheiro suficiente.

Diante de toda a polêmica com os protestos de taxistas em diferentes partes do mundo e a dificuldade inicial em repensar qual deveria ser o modelo de regulação mais adequado ao novo contexto da economia compartilhada, a popularização da Uber fortalece a discussão de como principalmente na era da rápida transformação digital, a inovação em modelos de negócios e potencial substituição de players até então vistos como estabelecidos é inevitável (PWC, 2015). Nesse contexto, as empresas tendem a cada vez mais buscarem fornecer experiências diferenciadas a seus usuários, gerando a necessidade de empresas se adaptarem ao ambiente digital e a competitividade que vêm junto dela, assim como as instituições reguladoras

ponderarem que talvez as normas criadas antes da era da transformação digital precisam ser revisitadas.

Operando em um modelo de plataforma bastante similar à Uber, também existe a DiDi, que apesar de ser menos conhecida no Ocidente, é a maior plataforma móvel de transporte do mundo em total de usuários, atingindo 550 milhões de pessoas através de sua variedade de produtos que incluem táxis, carros privados e bicicletas (BUSINESS WIRE, 2019). A última valoração feita em um aporte de investimento em 2017 é de que o valor de mercado da empresa gira em torno de US\$ 56 bilhões (BLOOMBERG, 2017), valor que deve mudar à expectativas do mercado sobre seu IPO em 2019.

A Didi foi fundada na China e grande parte de sua base de usuários são de seu país de origem, detendo 87% de *market share* no país, fato que contribui para o número de usuários maior comparado à Uber globalmente. A presença massiva no país foi ainda mais consolidada na compra da Uber China em 2016, que na época com 2 anos de operação no país não conseguia ainda lucrar (BBC, 2016). A empresa assumiu uma estratégia de investir em outros grandes players locais em países estratégicos no mundo, tendo comprado a 99 no Brasil em 2018 por US\$ 960 milhões e formado uma parceria estratégica investindo na Ola, líder do segmento na Índia, na Grab, líder do segmento na Indonésia e na Lyft, rival direto do Uber nos EUA.

A empresa vive um momento difícil no mercado chinês, após duas passageiras terem sido mortas por motoristas do aplicativo em 2018. Após o acontecimento, a empresa prometeu revisar sua operação e dar um foco maior na segurança e não necessariamente no crescimento (PHAM, 2018). Na China iniciou um até mesmo um movimento na internet incentivando as pessoas a deletarem o aplicativo dados os acontecimentos, o que ativa a discussão e reflexão sobre o nível de escrutínio a qual os motoristas da plataforma são submetidos, assim como a responsabilidade social da empresa sobre a prestação do serviço.

Outro importante player no mercado de mobilidade automotiva é a BlaBlaCar. A própria companhia se define dessa forma:

A BlaBlaCar é a plataforma líder de caronas de longa distância no mundo. Somos uma comunidade de confiança que conecta quem procura uma viagem com quem tem espaço livre no carro. Com 60 milhões de membros em 22 países e 18 milhões de viajantes por trimestre, criamos uma rede inovadora de transporte. Nossa equipe de suporte, nossa plataforma (web e móvel) com tecnologia de ponta e a nossa crescente comunidade de confiança, fazem com que viajar com a BlaBlaCar seja uma

experiência socialmente enriquecedora, financeiramente econômica e mais conveniente para nossos milhões de membros (BLABLACAR, 2019).

Diferente da Uber e da Didi, a proposta da empresa é de viajar distâncias mais longas, entre cidades diferentes de maneira geral, além de funcionar como compartilhamento de caronas de “pessoas físicas” e não um motorista que fornece aquele serviço como uma forma de renda. O processo de utilização do serviço é quem precisa de uma carona inserir no aplicativo ou no website qual é o seu destino, data e horário, além de seu lugar de partida, funcionando como uma reserva de um serviço. Em contrapartida, as pessoas com lugares disponíveis em seu veículo, publicam na plataforma seu itinerário e o valor da participação do passageiro, sendo o pagamento feito em dinheiro ao final da “carona”. Como forma de superar a barreira de confiança, o serviço também utiliza um sistema de avaliação para motoristas e passageiros, dando “selos” desde “principiante” a “embaixador” de acordo com seu histórico de notas e tempo na plataforma. Diferente da Uber, o valor cobrado pela carona tem o intuito de cobrir as despesas do veículo como gasolina e depreciação, mas não de fazer o motorista fazer lucro. Já a empresa tem como sua receita uma taxa de 10% do valor total realizado por corrida.

A BlaBlaCar teve seu valor de mercado avaliado em US\$ 1,6 bilhão de dólares em 2018 (SAWERS, 2018). No mesmo ano, a empresa finalmente atingiu o ponto de rentabilidade desde a sua fundação em 2006, tendo o foco inicial sido totalmente em crescimento e rentabilidade em seguida. Na França, seu país de origem, 40% do público entre 18 e 35 anos utiliza o serviço e 75% da atividade da plataforma está fora do país, tendo ainda espaço para crescimento dentro de diferentes segmentos etários e mercados (DILLET, 2018). A partir de agora tendo atingido um ponto financeiro mais maduro, uma possível aquisição ou IPO são opções para o futuro próximo.

Pelos pontos expostos dos motoristas usarem o serviço como uma forma de remuneração e ser principalmente utilizado como um serviço para andar longas distâncias, em geral entre cidades diferentes, a BlaBlaCar não se considera uma concorrente da Uber. Mesmo um dos cofundadores da plataforma, Nicolas Brusson, já declarou que empresas como Uber e Airbnb se desviaram da essência original da economia compartilhada e na verdade se comportam como plataformas que ofertam um serviço corporativo, não uma forma de compartilhamento entre consumidores (ROSE; WHEELER, 2017). Na prática os seus maiores concorrentes seriam os serviços de transportes a média / longa distância como empresas de trem

e ônibus, tendo sido inclusive a origem do seu sucesso inicial na França em 2017, no qual o sistema de trem foi interrompido no país por uma greve e os usuários buscavam alternativas para se deslocarem.

2.3 - Recursos humanos

Um fator novo dentro da dinâmica da economia compartilhada foi o surgimento de plataformas que funcionam como um comércio eletrônico de prestação de serviços para profissionais independentes, o que por um lado foi uma grande oportunidade para dar maior visibilidade a esses profissionais que dependiam quase exclusivamente de recomendações de seus clientes satisfeitos passados. Em contrapartida, a falta de vínculo empregatício formal profissionais e as novas plataformas, além de em certos casos altas taxas cobradas por elas, levantam questionamentos sobre uma deterioração das regras trabalhistas.

O setor Recursos Humanos potencialmente abarca inúmeros formatos de negócios e serviços prestados, por essa razão, os casos citados nesse trabalho foram escolhidos de acordo por esse aspecto de profissionais que prestavam serviços em empregos informais de forma geral e agora o fazem a partir de plataformas online.

No ambiente digital, um dos mais relevantes exemplos desse modelo de negócio de plataforma de profissionais independentes está o Fiverr. A empresa é a maior plataforma virtual para serviços digitais no mundo, já com valor de mercado avaliado em US\$ 781 milhões em julho de 2019 (FIVERR, 2019a). A plataforma funciona como um comércio eletrônico de produtos, no qual os clientes podem buscar por serviços como: design gráfico, ferramentas de marketing digital, tradução, edição de áudio e vídeo, entre outros. A empresa monetiza a partir de uma taxa de serviço de US\$ 2 por pedido até US\$ 40 e 5% de comissão no caso de pedidos acima desse valor.

O Fiverr já conta com 5,5 milhões compradores, 830 mil vendedores, média de 50 milhões de transações mensais, cifras essas espalhadas em 160 países (FIVERR, 2019b). Segundo relatório produzido pela empresa (FIVERR, 2019b), a receita de trabalhadores independentes qualificados nas 25 principais cidades para esse segmento combinados é de mais de US\$135 bilhões, o que representa entre 1% e 2% do PIB, implicando potencialmente em um

impacto indireto muito maior, visto a importância do trabalho prestado por esses profissionais para empreendedores locais. Esses dados ajudam a reforçar a oportunidade de mercado que a Fiverr se inseriu, num segmento de força de trabalho economicamente relevante e que antes tinha seu portfólio de trabalho descentralizado no ambiente online.

O Fiverr com seu modelo de negócio criou uma competição antes não vista, na qual apesar das vantagens de flexibilidade de trabalho, existe um volume de oferta cada vez mais alta por preços cada vez mais baixos, fato não comum para serviços de caráter criativo ou técnico mais complexo, antes financeiramente mais competitivos. Freelancers localizados principalmente em mercados em desenvolvimento tem uma boa oportunidade de receita devido aos serviços serem pagos em dólares, podendo ser uma real possibilidade de atividade remunerada principal para profissionais qualificados com renda mais baixa nesses países. Como forma de diferenciação, o Fiverr lançou a seção “Pro” em sua plataforma, na qual profissionais altamente ranqueados são verificados e ganham um selo diferenciado, dando maior competitividade para que eles cobrem um valor mais alto (SEMUELS, 2018).

Fora dos serviços digitais e com serviços no mundo “físico”, encontra-se uma das empresas mais antigas entre as plataformas de economia compartilhada, a norte-americana TaskRabbit, fundada em 2008. Ela funciona como um comércio eletrônico também, no qual trabalhadores independentes prestam serviços de em geral relacionados à “manutenção” da casa, como: montagem de móveis, consertos, mudança, entre outros. A plataforma em 2018 tinha 140 mil prestadores de serviços associados e 350 mil horas de duração das tarefas acumuladas (SMITH, 2019). Em 2017 a empresa foi comprada pela empresa líder mundial em venda de imóveis, IKEA.

2.4 Setor Financeiro

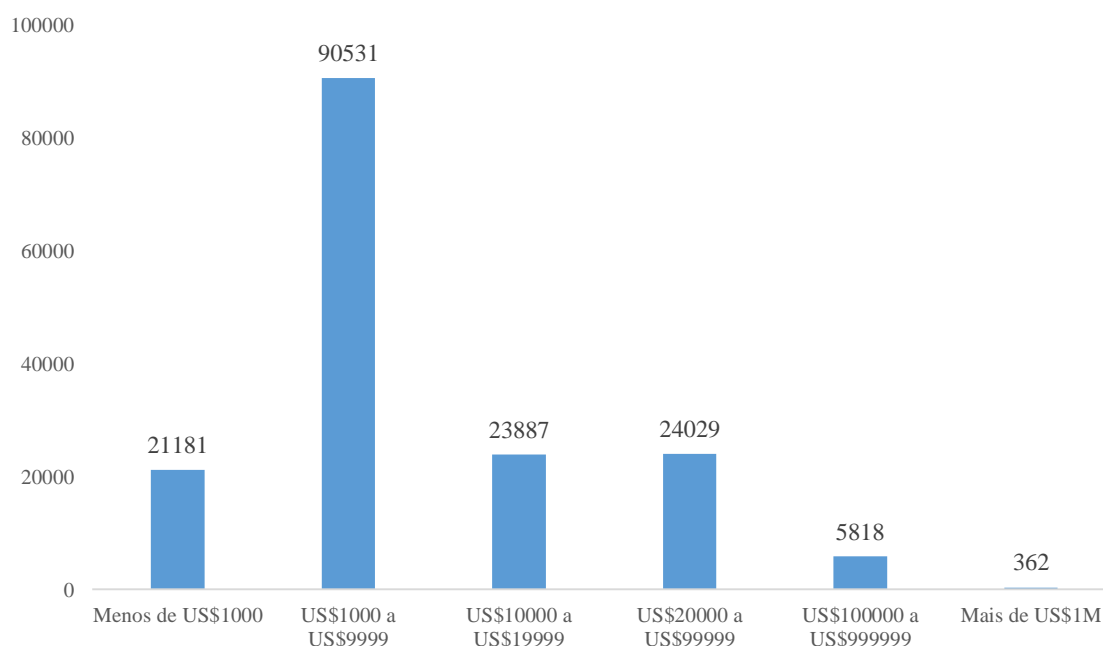
Historicamente a principal forma de capitalização inicial para empresas e empreendedores dependia de substanciais comprovações financeiras para obter empréstimo junto a bancos ou mesmo conseguir o aporte financeiro por investidores-anjo que acreditem no planejamento e na proposta de valor da empresa. Esse cenário ganhou novos e importantes elementos a partir de 2009, com o lançamento do Kickstarter, plataforma líder global em *crowdfunding*. Eles definem sua missão dessa forma:

Nós construímos o Kickstarter para ajudar a dar vida a projetos criativos. Medimos nosso sucesso como empresa pela forma como alcançamos essa missão, não pelo tamanho de nossos lucros. Por isso, em 2015, nos tornamos uma Corporação Beneficente. Corporações beneficentes são empresas com fins lucrativos que são obrigadas a considerar o impacto de suas decisões na sociedade, não apenas aos acionistas. Radicalmente, o impacto positivo na sociedade torna-se parte dos objetivos legalmente definidos de Corporação Beneficente (KICKSTARTER, About Us, 2019).

O Kickstarter conecta empreendedores criativos e pequenos investidores em potencial. Para o processo de levantamento de fundos acontecer, o criador cria uma página na plataforma com todos os detalhes do projeto, com um valor mínimo esperado de arrecadação e o prazo final para poder alcançar tal quantia, além de definir diferentes faixas de capital que os usuários podem aportar e suas recompensas. Para o criador poder ter o valor total aportado pelos entusiastas da sua ideia, o valor inicial esperado precisa ser alcançado dentro do prazo, caso contrário o investidor não é cobrado e o criador não recebe nada, essa é uma política utilizada pela plataforma para minimizar os riscos do investimento.

As estatísticas do Kickstarter impressionam, tendo o total de capital submetido (metas batidas e não batidas) por investidores dentro da plataforma somado mais de US\$ 4,4 bilhões, mais de 16 milhões de investidores, sendo mais de 5 milhões reincidentes na plataforma, tudo isso distribuído em mais de 450 mil projetos (KICKSTARTER, Stats, 2019). A plataforma, em sua maior parte, viabiliza projetos de menor capital, sendo poucos deles com metas de montantes milionários, como pode ser observado no Gráfico 4.

Gráfico 4 - Número de projetos financiados no Kickstarter com sucesso, por montante de dinheiro arrecadado (em dólares)



Fonte: Szmigiera (2019).

Além do *crowdfunding*, outro fenômeno que começou a ocorrer possibilitado pela conectividade da era digital do compartilhamento são as plataformas de empréstimo peer-to-peer. O modelo é atrativo tanto para quem está emprestando, que pode emprestar um quantia de sua escolha e por margens atraentes, dado que os custos de manutenção são significativamente mais baixos que um banco tradicional e para os tomadores de empréstimo pelas condições mais flexíveis que o modelo tradicional. Entre elas, a maior é a LendingClub, empresa norte-americana fundada em 2006, que define como sua missão:

Somos uma empresa de tecnologia baseada na crença de que soluções inovadoras e criativas oferecem mais valor e melhor experiência. Estamos liderando a governança de um novo setor, desenvolvendo maneiras éticas e responsáveis de gerar mais valor e melhores oportunidades para os clientes. O acesso ao crédito deve ser contínuo. Estamos empenhados em tornar os empréstimos e investimentos simples e fáceis para todos. Todo mundo merece um futuro financeiro melhor se eles se esforçarem para isso. Construímos um mercado que mantém os custos baixos e as oportunidades altas (LENDING CLUB, About Us, 2019).

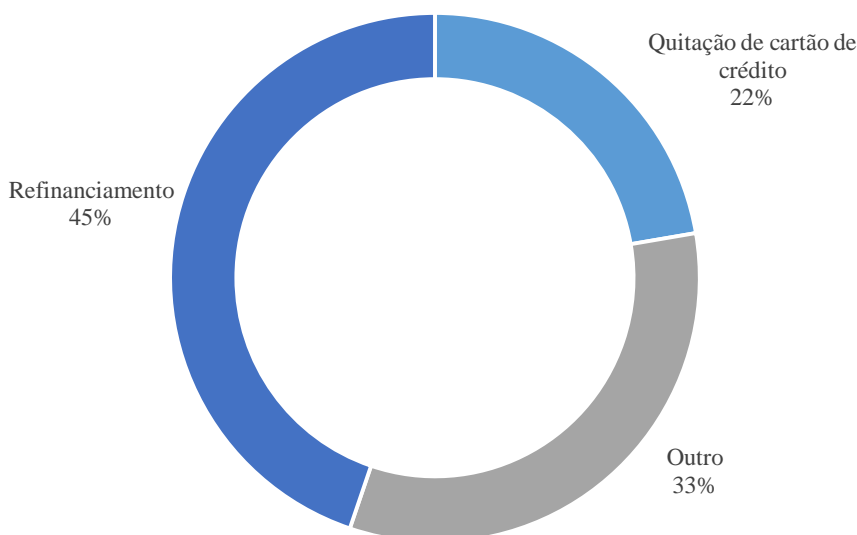
Na plataforma, os usuários que necessitam tomar empréstimo fazem uma requisição, que pode ser entre US\$ 1 mil e US\$ 40 mil. Em seguida, a plataforma avalia seu pedido, histórico de crédito e renda e determina se o perfil é financeiramente confiável para a operação e atribui uma classificação para seu risco de crédito e as opções de empréstimos com suas taxas

para escolha do período de pagamento e percentual de taxas. A empresa monetiza cobrando ao tomador do empréstimo uma taxa única de 1,11% a 5% sobre o valor total do empréstimo, dependendo da classificação de crédito e período de pagamento, além de uma taxa de serviço cobrada ao investidor em 1% sobre cada pagamento recebido.

A LendingClub já registrou mais de 3 milhões de usuários e um volume de US\$ 50 bilhões movimentados num fluxo diário de 40 mil usuários (PR NEWSWIRE, 2019). O valor de mercado da empresa já ultrapassa US\$ 1,2 bilhão (LENDING CLUB, 2019).

Sobre o perfil de motivação dos empréstimos na utilização da plataforma, dados de março de 2019, fica claro no Gráfico 5 que a maioria absoluta dos pedidos são para pagamento de dívida, seja refinanciamento de outros empréstimos (44,79%) ou liquidação de despesas de cartão de crédito (22,3%). Esse fator é relevante quando analisado que sua utilização não é tão explorada para capitalização de pequenos empreendimentos, e sim mais focado em pessoas físicas.

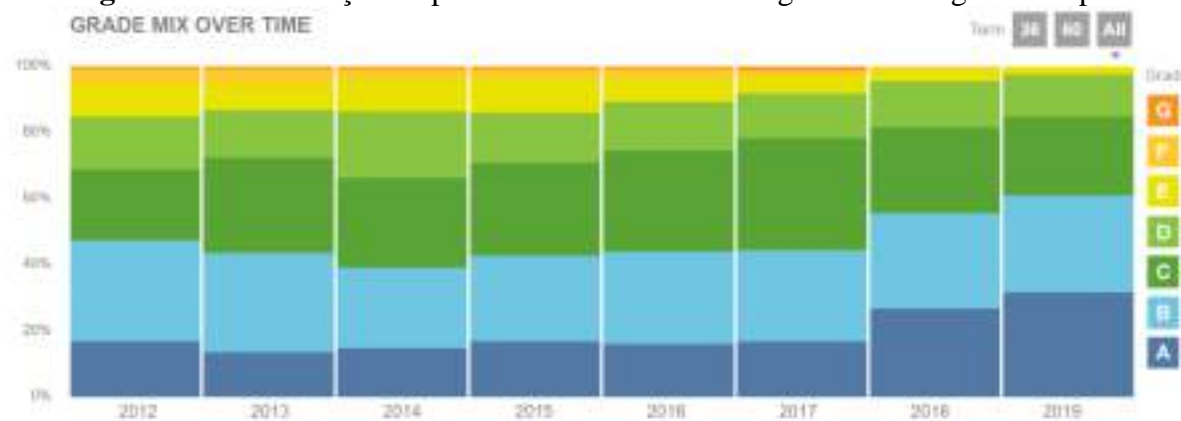
Gráfico 5 - Motivo para empréstimo no Lending Club



Fonte: LendingClub Statistics. (2019).

Adicionalmente, ao analisar a Figura 5, outra constatação sobre o perfil dos usuários é como ao longo do tempo os empréstimos concedidos são cada vez mais distribuídos em favorecimento à perfis mais seguros de risco de crédito. Esse ponto levanta hipóteses por exemplo se mesmo com o caráter *peer-to-peer*, a concessão de crédito acaba se destinando à públicos com melhores históricos de crédito e passando por um escrutínio não tão diferente do já existente pelas instituições bancárias tradicionais.

Figura 5 - Classificação de perfis de crédito no Lending Club ao longo do tempo



Fonte: LendingClub Statistics (2019).

III. PRINCIPAIS EFEITOS NOS COMPONENTES DO MODELO CAPITALISTA TRADICIONAL

3.1 - Força de trabalho

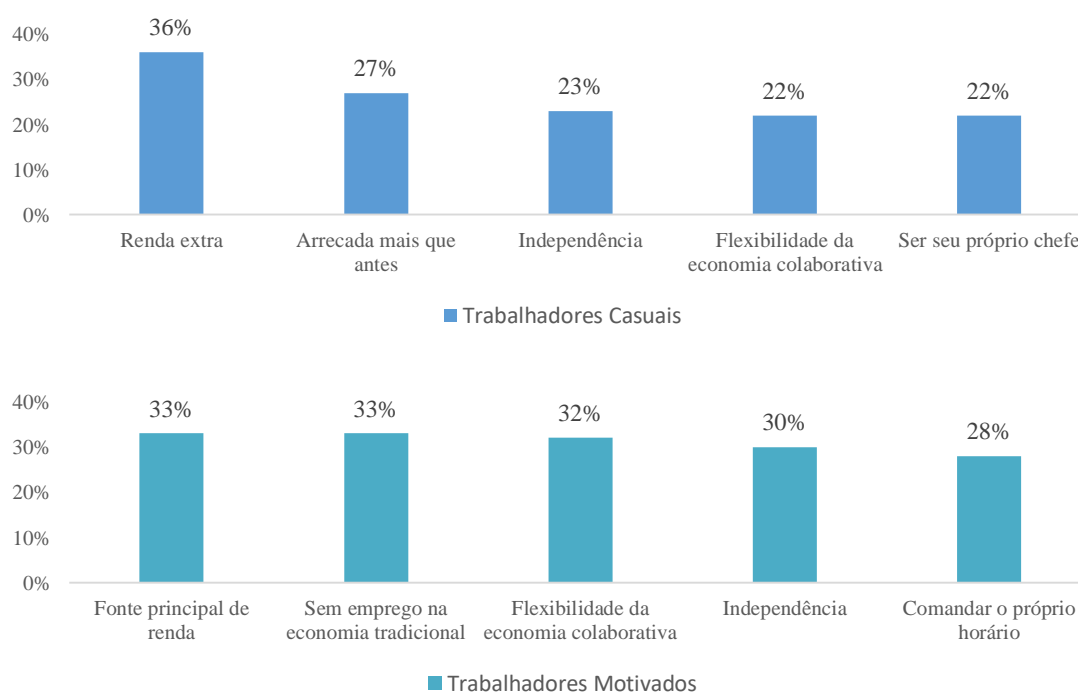
A partir do momento que surgem novas empresas que se propõem a ser uma plataforma conectando demanda à oferta e não como uma estrutura hierárquica clássica que possui um determinado quadro de trabalhadores e fornece seus serviços, uma nova proposta de trabalho inicia com a economia compartilhada. A “promessa” de um trabalho que se assemelha mais a uma espécie de empreendedorismo individual, no qual o funcionário trabalha no horário e na duração que se encaixa melhor para si, ao invés do clássico formato de 8 horas por dia, funciona como o principal discurso das plataformas online da economia compartilhada. Mas no que isso difere de novos microempreendedores surgindo em meio ao capitalismo tradicional? Segundo Sundararajan (2016), diferente da simples criação de um novo pequeno negócio no modelo tradicional, a atividade micro desses indivíduos ofertarem dentro de uma plataforma online compartilhada já gera visibilidade global de forma imediata, o que antes não acontecia.

Existem diferentes perspectivas sobre o impacto do novo ambiente da economia compartilhada no futuro da força de trabalho, sendo umas mais negativas e outras positivas. Como negativa, a visão é que os efeitos são de uma “corrida para o abismo”, na qual incorre a precarização das relações de trabalho, com jornadas mais longas, salários mais baixos, poucos e frágeis direitos trabalhistas, sendo reservadas as grandes margens de lucro exclusivamente para as grandes plataformas online. Em contrapartida, na visão positiva, os trabalhadores serão como empreendedores individuais numa proporção nunca antes vista. A independência, flexibilidade e o potencial de inovação serão a marca dessa nova geração de trabalho, deixando cada vez mais o aspecto tradicional de 8 horas de trabalho num expediente determinado, por uma rotina flexível e de até mesmo menor jornada e ganhos crescentes (SUNDARARAJAN, 2016).

Ambas as visões parecem atingir o espectro negativo ou positivo mais extremo, sendo assim, talvez a melhor saída seja levar ambas em consideração e observar amostras dos efeitos já percebidos até então e projetar uma espécie de tendência. Como visto no Gráfico 6, mesmo as principais motivações dos trabalhadores entusiastas da economia compartilhada e dos trabalhadores casuais diferem. Enquanto os casuais principalmente veem o trabalho como fonte

adicional de real, os mais entusiastas veem como fonte principal de renda, gostam da flexibilidade e não conseguiram emprego na economia “offline”. Algumas possíveis inferências desses dados é como um mesmo fenômeno, como a economia compartilhada, impacta os trabalhadores de forma não homogênea, potencialmente representando pra alguns uma possibilidade de trabalho principal, empreendedor e independente, enquanto para outros pode representar apenas um segundo emprego para incrementar a renda total.

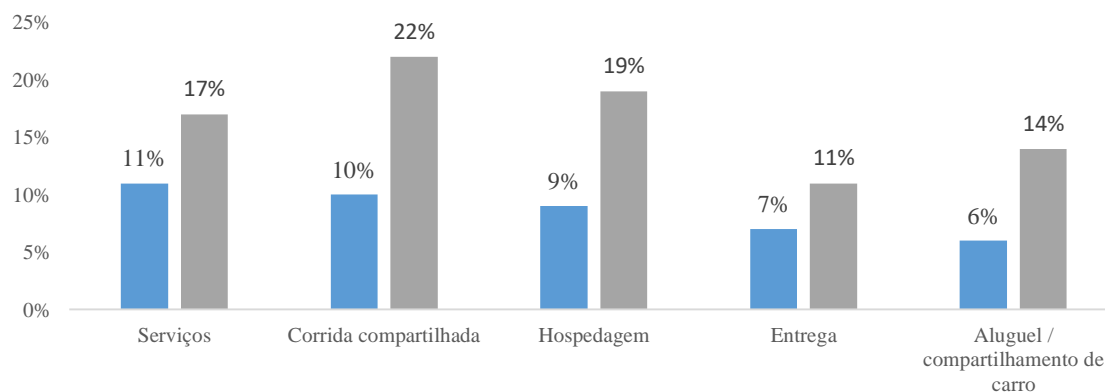
Gráfico 6 - 5 principais motivações da força de trabalho colaborativo nos EUA



Fonte: De Groen, Maselli (2016).

A fim de conjecturar sobre o futuro da força de trabalho da economia compartilhada, é importante entender qual é o panorama atual dessa classe. Sobre o prisma de distribuição da força de trabalho, tomando como referência a população americana no Gráfico 7, a variação de trabalhadores nas plataformas não é muito grande entre os principais setores que a economia compartilhada abrange. Adicionalmente, segundo De Groen e Maselli (2016) outro ponto difícil de mensurar as diferenças entre a dispersão de trabalhadores nos setores é que vários prestam serviço em mais de um.

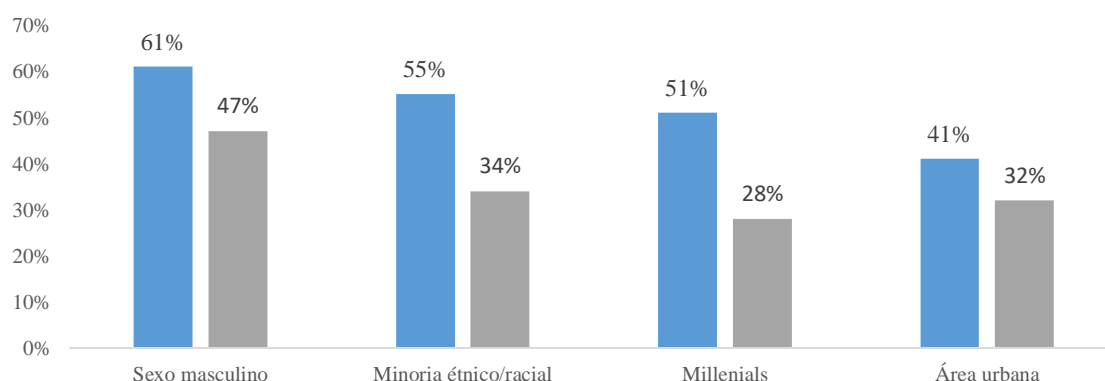
Gráfico 7 - Fração da população americana participante na economia compartilhada



Fonte: : De Groen, Maselli (2016).

Quanto ao perfil demográfico desses trabalhadores, como pode ser observado no Gráfico 8, de forma mais expressiva são homens, de minoria étnica, millenials e que vivem em centros urbanos. Uma inferência expressiva sobre a leitura demográfica é sobre como considerando trabalhadores o perfil de minoria étnica e *millenial* é bastante superior aos não trabalhadores. Contudo, (DE GROEN; MASELLI, 2016) cita que o perfil demográfico difere quando comparados entre os diferentes tipos de serviços.

Gráfico 8 - Perfil demográfico da força de trabalho da economia compartilhada



Fonte: De Groen, Maselli (2016).

Para entender os efeitos da economia compartilhada na força de trabalho, tanto os já visíveis e os potenciais, é importante ter em perspectiva alguns fenômenos que potencializam algumas transformações. A começar, pode ser citado a terceirização. Já mais frequente desde o século XX, esse fenômeno tem se utilizado de fatores como mão de obra mais barata e incentivos fiscais mais atrativos em algumas regiões no mundo, formando as já conhecidas cadeias globais de valor, que fragmentam toda a cadeia produtiva espacialmente, possibilitando um produto ter todo o seu conceito e tecnologia desenhado em um país com trabalhadores mais qualificados e sua montagem e engenharia alocada em diferentes países.

O fator novo sobre a terceirização entretanto não está nas cadeias globais de valor que já impactam as indústrias há um certo tempo, mas sim no surgimento de uma terceirização global para o setor de serviços. Serviços como o Fiverr, no qual qualquer pessoa pode contratar o design do novo logo da sua empresa, como o Italki, no qual se pode contratar um professor ou tutor para quase qualquer idioma, ou mesmo o Kickstarter que se pode buscar o financiamento de projetos, são todos exemplos de serviços antes possíveis de contratar apenas localmente e agora são acessíveis mesmo com oferta e demanda estando localizadas a quilômetros de distância. Sundararajan (2016, apud BLINDER, 2007) cita que essa dinâmica pode ser atribuída a 3 fatores: “o desenvolvimento de plataformas digitais que possibilitam companhias a recrutar e monitorar trabalhadores pelo mundo, mudanças tecnológicas que possibilitam trabalhadores a atender clientes em qualquer lugar, e a entrada de países altamente populosos, incluindo Índia e China, na economia global”.

Adicionalmente, Sundararajan (2016) levanta um ponto importante que é distinguir do setor de serviços dois diferentes espectros: os pessoais e impessoais. Essas categorias diferenciam os serviços que precisam ser pessoalmente prestados e aqueles que poderiam ser prestados digitalmente à distância sem comprometer o resultado final. Importante também considerar que cada uma delas em nada se relaciona com trabalhos de baixa ou alta qualificação, mas sim com a natureza do trabalho. O âmbito de pessoais abrange desde encanadores a presidentes de multinacionais e os impessoais incluem desde atendentes de telemarketing à cientistas. Esse fator é muito importante para entender a elasticidade da oferta nos diferentes formatos de plataformas da economia compartilhada. Enquanto o Uber ou BlaBlaCar por exemplo são pessoais e dependem de motoristas locais e estão sujeitos à limitações físicas, como um sistema de rodízio de carros ou extremos como falta de combustível na cidade,

serviços impessoais como o Fiverr podem ser encontrados designers ou profissionais de marketing digital em qualquer parte do mundo, não ficando limitado ao mercado local e sendo mais facilmente escalável ao mercado global.

Um segundo fator que ajuda a entender os impactos na força de trabalho é a chamada “Segunda era das máquinas”. Esse é um termo cunhado pelos economistas Andrew McAfee e Erik Brynjolfsson, autores de um livro de mesmo título, que descrevem o processo no qual as máquinas que em um primeiro momento “aposentaram” funções e criavam novas, agora no seu segundo estágio potencialmente começa a atingir um ritmo no qual substitui mais funções realizadas por humanos do que cria novas.

Nessa nova era, a maturação do progresso tecnológico potencialmente divide o trabalho em dois principais espectros: os ofícios que são realizados com tomadas de decisão baseadas em regras e reconhecimento de padrões, que são tarefas que as máquinas desempenham melhor; e aqueles que necessitam de um raciocínio avançado e comunicação pessoal complexa. (SUNDARARAJAN, 2016, apud BRYNJOLFSSON, E.; MCAFEE, A. 2014)

Esses efeitos são de enorme importância quando pensado o futuro do trabalho principalmente quando considerado que essas habilidades complexas são detidas apenas por pessoas de histórico educacional mais avançado, o que poderia significar uma desigualdade ainda maior que a já vista no capitalismo atual. Ainda assim, é necessário ponderar que esse ritmo tecnológico ocorre de forma bem distinta entre países desenvolvidos e os demais, provavelmente refletindo em diferentes cenários entre os países. Esse cenário da automação também reflete nas próprias empresas da economia compartilhada, tendo a Uber, por exemplo investido US\$ 457 milhões em pesquisa e desenvolvimento de carros autônomos, apenas em 2018 (CONGER, 2019). Essa é uma amostra de como mesmo uma empresa nascida no ambiente totalmente digital e com motoristas, pode entrar em um processo de transformação de sua força de trabalho. Os efeitos de geração de novos postos de trabalho dada essa revolução digital, principalmente no setor de serviços, ao qual a economia compartilhada mais se adequa, são bem mais altas para países emergentes ao comparar aos países desenvolvidos. Dada a maior propensão a consumir dessas economias menores e alto consumo de serviços, há uma grande conjunção para o crescimento da demanda doméstica e consequente crescimento econômico, contexto econômico já vivenciado por China e Brasil no início dos anos 2000 (SALAMA, 2018).

Apesar de trazer novas oportunidades de crescimento, esses novos fatores retomam uma recorrente dicotomia discutida, o trade-off entre a evolução da desigualdade e do crescimento econômico. A partir da aceleração da automação, há uma tendência de polarização entre trabalhos altamente qualificados e os pouco qualificados, mas que desenvolverão de forma distinta nos países, de acordo com seu grau de adoção de novas tecnologias. As economias emergentes inclusive já tem experienciado uma maior dispersão dos níveis de produtividade, quando comparados aos desenvolvidos, dada a maior velocidade do progresso técnico na era digital e a disseminação desigual dessas tecnologias dentro das economias. Para esses países, é fundamental o investimento nos setores de maior potencial tecnológico, pois o cenário vigente de desindustrialização e baixa complexidade das exportações tendem a reforçar ainda mais o aspecto desigual desse fluxo de aceleração tecnológica global (SALAMA, 2018).

A partir da consolidação desse progresso tecnológico pelos diferentes setores da economia (indústria e serviços), há uma grande possibilidade que o salário médio cresça mais lentamente (ou mesmo caia) que a produtividade média, fator que deve impactar as economias globalmente (SALAMA, 2018). A partir desse cenário, ganha força a discussão da instituição de uma renda básica universal, o que poderia funcionar como uma alternativa aos efeitos da polarização de trabalhos altamente qualificados e os de baixa qualificação que seriam substituído por máquinas.

Um terceiro fator que afeta a força de trabalho é o efeito do surgimento de novas plataformas sendo estabelecidas como um mercado eletrônico de dadas atividades. Há um temor comum associado à esse movimento, no qual com a entrada de profissionais mais qualificados concorrendo com o mercado de forma geral, o ambiente se aproximaria de um mercado de competição perfeita, o que comprimiria o preço da hora de trabalho de forma generalizada.

As pesquisas de Sundararajan (2016) mostram evidências distintas, as quais na verdade mostram como os trabalhadores independentes de forma geral nas plataformas, mesmo pagando comissão, ganham mais que a média dos serviços prestados da forma tradicional fora delas. Entretanto, esses mesmos estudos reforçam que esse comportamento não é uniforme para todos os mercados, sendo aspectos como: se o trabalho precisa ser prestado presencialmente ou não, nível de experiência dos trabalhadores e se a plataforma distingue ou não trabalhadores como superiores com um selo de certificação diferenciado.

Uma analogia útil para esclarecer esse processo é o exemplo do mercado de carros usados dado pelo economista George Akerlof dado em seu prêmio Nobel. Suponha que no mercado haja dois tipos de carros: os de alta qualidade e os de baixa qualidade e os potenciais compradores não tem forma de discriminar um do outro (assimetria de informação). Nesse cenário, para compradores avessos ao risco o valor potencial de compra que eles vão estar dispostos a pagar está entre o valor real de um carro de alta qualidade e o de baixa, tendendo a ser abaixo da média dos dois. Nesse contexto, os vendedores de alta qualidade saem do mercado ao terem seus carros erroneamente avaliados, menos trocas ocorrem e o mercado enfraquece. Entra agora o cenário 2, no qual há inspeção de veículos e os clientes tem maior clareza sobre os carros de qualidade. Nesse contexto, os vendedores conseguem preços mais justos dadas as condições dos carros, mais transações acontecem e a média de preço do mercado sobe, ao invés de cair. As plataformas, funcionam como a inspeção de carros nos serviços, dando selos aos melhores do mercado e discriminando os de alta qualidade e baixa qualidade, colocando os serviços numa tendência de preços maiores, e não menores (SUNDARARAJAN, 2016).

Todavia, é importante mencionar que esse processo não necessariamente funciona da mesma forma para todas as plataformas, havendo diferentes aspectos que afetam tendência. Por exemplo, para serviços digitais como de um *webdesigner*, o mercado competitivo pode ser global a depender da plataforma, mas para uma plataforma de encanadores, a concorrência é exclusivamente local, já que o serviço é prestado pessoalmente. Outro fator é se os trabalhadores nas plataformas podem ou não definir seus preços, algo que não acontece nos aplicativos de entrega e de mobilidade em geral. Para muitos desses, como o preço é dinâmico e automático de acordo com o número de ofertas e demandas, se não há uma limitação de novos entrantes em nenhum momento os preços podem ser achatados no longo prazo. Por último, a própria natureza do trabalho influencia, sendo alguns serviços mais padrões como commodities e outros mais diferenciáveis de acordo com as habilidades dos profissionais, esses últimos tendo maior potencial de ganhos crescentes.

Um quarto fator que começa a afetar o e presente e futuro do trabalho são as chamadas “economias da tarefa”. Esse fenômeno é uma transição de empregos em tempo integral com pessoas desenvolvendo um escopo de trabalho do início até o fim para mercados no qual esse mesmo escopo seja quebrado em uma série de tarefas que podem ser terceirizadas e prestada por freelancers. No passado isso não era possível dados os altos custos administrativos, no

entanto agora com plataformas digitais conectando pessoas e com alcance muito maior, novas possibilidades surgem (SUNDARARAJAN, 2016).

Um exemplo bem marcante é o protótipo chamado “iCEO”, que é um sistema de gerenciamento virtual feito para automatizar atividades complexas. A ideia é que o software poderia desempenhar o trabalho similar a um gerente sênior de uma grande empresa. Uma das tarefas já recebida pelo sistema foi de criar um relatório de 124 páginas de pesquisa para uma empresa “Fortune 50”. Basicamente, o sistema é alimentado com diferentes parâmetros sobre a tarefa a ser realizada e alguns analistas fazem a curadoria de alguns dos principais resultados gerados em alguns pontos do processo até sua entrega.

Nesse novo cenário, empresas podem assumir diferentes estratégias sobre a composição de sua força de trabalho, podendo possivelmente reduzir o quadro de funcionários em tempo integral e atribuindo determinadas tarefas a serem feitas por trabalhadores independentes em plataformas, até mesmo em diferentes parte do mundo. Esse ponto pode atender a algumas demandas das empresas em reduzir custos e aumentar produtividade, entretanto há importantes pontos a refletir sobre se esses trabalhadores independentes conseguiria captar nuances sobre cultura da empresa e como esse trabalho integraria com os trabalhadores integrais. Por outro lado, para o Estado há pontos importantes no que tange a garantir os direitos trabalhadores frente a essas transformações, além da possível redução da ocupação local, no caso de empresas que utilizem mão de obra estrangeira. Por fim, há também os diferentes formatos de regulação entre os países, o que podem bloquear certas transições dessas plataformas em seu modelo de negócio.

Um quinto novo efeito seria o chamado “trabalho invisível”, que nada mais é do que o impacto dos novos empregos gerado pela economia compartilhada na forma como hoje vemos o emprego. Um exemplo é de pessoas que estejam fora do “mercado de trabalho tradicional” e para as métricas oficiais de emprego são consideradas desempregadas, mas por exemplo seja motoristas da Uber, ou prestam serviços no Fiverr. Ou até mesmo pessoas que possuem um emprego integral, mas também são trabalhadores independentes nas plataformas, sendo esses exemplos que de ocupações que são relevantes para a economia, mas que hoje não são acompanhadas (SUNDARARAJAN, 2016).

A discussão contudo se estende além do fato desses empregos contarem ou não para estatísticas oficiais dos Estados, mas se a forma como hoje e no futuro essas dimensões de fato capturam os impactos dessas novas organizações na sociedade. Talvez o formato tradicional de trabalho de 8 horas diárias herdadas do século XX não seja o que uma parte relevante dos indivíduos queira, mas sim um trabalho flexível e que garanta algumas proteções trabalhistas que hoje só trabalhos integrais possuem. Esses novos fatores avançam a discussão sobre a dicotomia existente sobre trabalhadores e profissionais independentes das plataformas, que tem a regulação pré-existente do modelo capitalista tradicional estabelecida e a pressão desse citados e outros novos fatores como discussões determinantes sobre o futuro do trabalho.

3.2 – Regulação

As plataformas da economia compartilhada junto às suas inovações de modelo de negócio, trouxeram também uma série de desafios quanto à regulação, dado a dificuldade de adaptá-las à regulação já existente.

Um caso marcante foi do Airbnb em Nova York, no qual houve uma discussão levantada pela prefeitura da cidade de que o modelo da plataforma acabava permitindo que pessoas que possuíssem vários imóveis anunciassem suas propriedades como aluguel de temporada, o que funcionaria como hotéis ilegais, já que esses não estavam submetidos às mesmas regras. Depois de uma certa resistência em permitir a operação na cidade, uma resolução foi que proprietários poderiam alugar seu imóvel na plataforma, contanto que eles morassem nele, detendo os anseios de visitantes a cidade que gostariam de pagar por um apartamento completo sem ter que pagar pelas caras redes de hotéis da cidade. A plataforma recebeu o apoio de um abaixo-assinado com 200 mil assinaturas, pedindo a permissão para a plataforma operar, sendo principalmente vista como uma fonte de renda adicional para residentes de uma das cidades mais caras do mundo tanto para viajar, quanto viver. Por outro lado, outras pessoas não apoiavam o Airbnb com receio de diferentes viajantes transitando por locais que antes haviam só residentes, além da possível escassez ainda maior de imóveis para aluguel na cidade, já que os proprietários poderiam achar mais rentável alugar seus imóveis apenas para turistas (SUNDARARAJAN, 2016).

Diferentes questões nesse e em outros casos são levantadas: é apropriado utilizar a mesma regulação em cadeias de hotéis e indivíduos que desejam alugar seu imóvel como fonte de renda extra? Como a regulação pode impedir brechas como proprietários de múltiplos imóveis se aproveitando de plataformas para ganhar como um hotel (sem pagar os mesmos impostos), mas permitir o bom uso de alguns indivíduos? No caso da aplicação da regulação, qual parte seria o responsável por responder ao seu cumprimento, as plataformas ou os indivíduos que empreendem nela?

A regulação é um tema extremamente importante para a economia compartilhada, justamente por todos os questionamentos já citados e que em geral não encontram outra saída que não seja o impedimento ou limitação da operação de várias das plataformas online. Apesar do teor quase essencialmente burocrático que esse tema tomou forma, a regulação é um elemento fundamental na economia para garantir a correção de falhas de mercado. É a partir dela, que monopólios e oligopólios encontram resistência, direitos dos consumidores são exercidos e padrões sanitários para estabelecimentos possuem regras comuns (SUNDARARAJAN, 2016).

Entre as falhas de mercado que a regulação tem o objetivo de corrigir no caso das plataformas da economia compartilhada são: a assimetria de informação, as externalidades e o progressivo desaparecimento da fronteira entre o pessoal e o profissional.

A assimetria de informação é quando uma das partes envolvidas em uma transação tem conhecimento sobre um fator relevante que a outra parte não possui. Um exemplo são os táxis, que as pessoas quando chamavam na rua não sabiam nada sobre o motorista e suas intenções, sendo essa por exemplo uma falha de mercado que o Uber se propôs a ajustar em seu modelo de negócio, através de uma avaliação dada pelos próprios usuários a cada motorista, no qual aqueles com nota baixa são removidos da plataforma. A economia compartilhada, justamente por ter as empresas como intermediadoras das transações têm total interesse em reduzir ao máximo a assimetria de informação entre as partes, de forma a aumentar o engajamento nas plataformas e criar formas de garantia para a efetiva “entrega” dos serviços prestados e no padrão de qualidade que crie retenção daqueles que transacionam nela. As empresas fazem isso de diversas formas: seja ao exibir informações de identificação das pessoas e mostrando sua veracidade, fazendo um processo de triagem de seus fornecedores, reconhecendo alguns de seus usuários com selos de certificação, entre outros (SUNDARARAJAN, 2016).

As externalidades na economia ocorrem quando parte dos efeitos resultantes de uma transação, podendo ser bons ou ruins, afetam pessoas ou um grupo terceiro. Um exemplo econômico clássico é como uma empresa que em sua cadeia produtiva gere poluição ambiental (talvez na busca de reduzir custos) gera prejuízos à outras pessoas e consequentemente ao ecossistema. Um exemplo das plataformas de economia compartilhada poderia ser o temor de alguns moradores de Nova York em que a livre operação do Airbnb na cidade pudesse limitar a disponibilidade de imóveis para aluguel de longo prazo a residentes locais. As externalidades são um ponto chave de preocupação de órgãos reguladores, pois a depender do caso os efeitos podem impactar toda a economia e bem estar social de dada localidade.

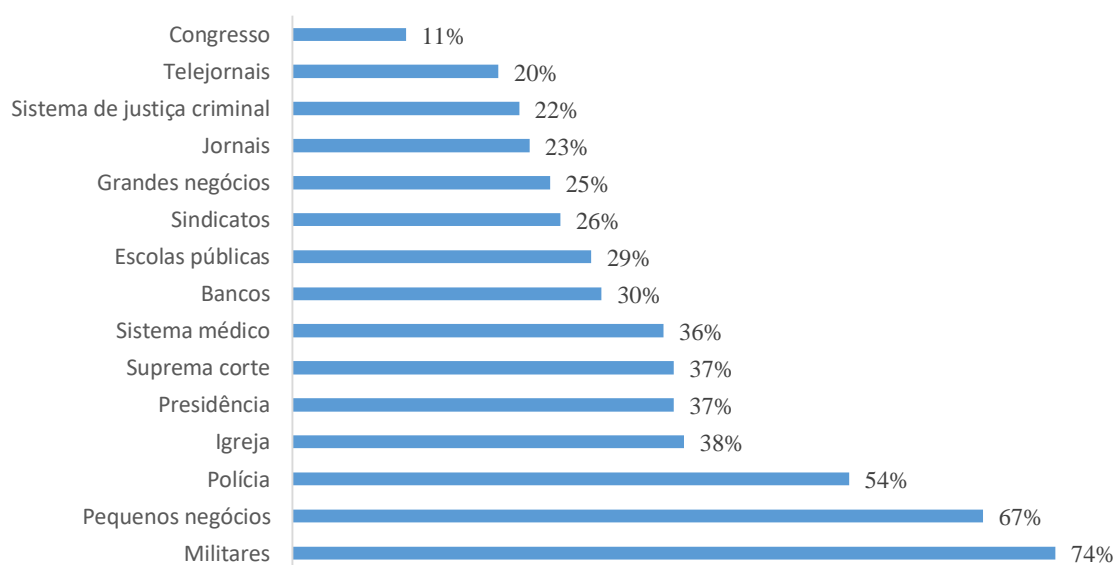
O terceiro fator a ser levado em conta para ajuste pela regulação é o progressivo desaparecimento da fronteira entre o pessoal e o profissional (SUNDARARAJAN, 2016). Esse fator é o mais recente e potencializado pela popularização das plataformas online. Anfitriões no Airbnb não são profissionais imobiliários, grande parte dos motoristas de Uber trabalham como uma atividade secundária, entre outros exemplos de funções que as pessoas exercem nas plataformas de forma não integral, mas como fonte adicional de renda. Há um desafio em como classificar essas pessoas sob uma ótica regulatória que assegure princípios básicos que protejam o consumidor, como uma espécie de controle sanitário no caso de um jantar no EatWith (plataforma em que anfitriões organizam jantares com culinária típica local), mas que também não necessariamente exija os mesmos padrões de um restaurante de alta gastronomia, de forma que não inviabilize essas iniciativas empreendedoras.

O momento do surgimento da economia compartilhada é contemporâneo a um momento histórico das pessoas no que tange à confiança nas instituições, o que deixa ainda mais desafiador o papel da regulação e no formato que ela irá suceder. Em pesquisa IBOPE, em detalhe na Figura 6, fica evidente como os brasileiros confiam cada vez menos nas instituições de forma geral, com algumas quedas acentuadas como a redução do índice de 66/100 em 2009 a 13/100 em 2018 para o nível de confiança no Presidente da República.

Figura 6 - Índice de confiança social nas instituições

Fonte: IBOPE (2018).

Não muito distante dos brasileiros, os índices de confiança dos americanos em suas instituições também está baixo (em detalhes no Gráfico 9) quando considerado alguns pilares do Estado, como o congresso, o sistema judiciário penal e a presidência, nos quais apenas 11%, 22% e 37% dos adultos americanos, respectivamente, confiam de forma significativa.

Gráfico 9 - As instituições que os americanos confiam mais e menos

Fonte: Forbes (2018)

Essa crise de confiança levanta algumas reflexões sobre qual formato a regulação desses novos mercados a sociedade demanda, talvez não sendo exclusivamente guiada pelo Estado. Bostman (2017) descreve 3 diferentes momentos históricos de mudança da confiança, que ajudam a elucidar o atual panorama.

Primeiramente, considerando o início do comércio, a confiança era local e estabelecida em pequenas comunidades, na qual as transações eram feitas exclusivamente de forma presencial e qualquer tipo de problema poderia prejudicar a reputação local dos indivíduos e reduzir suas possibilidades nesse comércio local.

Num segundo momento, a confiança passa a ser institucional. Essa mudança começa no período industrial, no qual as pessoas começam a viver nos centros urbanos e passam a interagir com corporações nas quais a relação vira impessoal e o Estado e grandes empresas começam a ser o centro das transações para os indivíduos.

Num terceiro estágio, o atual, a confiança passa a ser distribuída, no qual as pessoas possuem uma reputação online que passa a ser um indicativo de confiabilidade desde o comércio de bens realizado pelo Ebay até se hospedar na casa de estranhos pelo Airbnb. Essa transição da confiança demonstra como, mesmo sem a institucionalização do governo, o próprio ambiente digital gerou um ecossistema regulador que os próprios usuários validam ou não demanda e oferta dentro das plataformas, o que pode ser uma amostra da necessidade de novos formatos reguladores, diferentes daqueles institucionais criados para a era industrial.

Sundararajan (2016) descreve 3 possibilidades de novos modelos regulatórios, que são possivelmente adaptáveis ao novo contexto das plataformas da economia compartilhada: regulação por pares, organizações autorreguladoras e delegação orientada a dados.

A regulação por pares é uma alternativa já aplicada de certa forma em diversas plataformas através de seus sistemas de avaliação dos usuários. Esse modelo nada mais é do que os próprios participantes das plataformas avaliarem os prestadores dos serviços e através de comentários positivos ou negativos funcionarem no papel de um regulador que recomenda ou não um dado serviço. Esse formato tem como lado positivo a preocupação de ambos os usuários quanto a qualidade do serviço, tanto para quem consome, quanto para quem o presta, já que ambos se avaliam e essa pontuação recebida é um importante fator para que haja novas interações com outros usuários. Outro fator positivo é como dessa forma todos os usuários

possuem um referencial de qualidade, dado o mínimo custo administrativo das avaliações, o que seria diferente por exemplo se cada ofertante precisasse submeter-se à testes de qualidade por uma entidade governamental, que provavelmente por questão de custo só poderia viabilizar avaliações por amostragem. Por último, um ponto de atenção necessário para esse formato de regulação é a criação de mecanismos que busquem restringir avaliações falsas nas plataformas, pois elas são o principal recurso para novos consumidores em suas transações.

Organizações autorreguladoras funcionam como uma parceria entre uma agência reguladora governamental e grupos das plataformas de um dado setor. Nesse formato hipotético haveriam prestadores de serviço das plataformas que voluntariamente funcionariam como uma espécie de inspetores e educadores para garantir um padrão de qualidade na plataforma, sendo talvez seu treinamento dado como uma possível recompensa. Esse formato atenderia tanto a entidade governamental, pois não necessitaria de um quadro próprio de inspetores e poderia definir o padrão de qualidade mínimo, quanto à plataforma que poderia expandir sua operação, agora sob aval de um órgão regulador e sem riscos de bloqueio. Talvez ao prestador individual, uma outra atrativa recompensa seja uma certificação diferenciada na plataforma, de forma a atender ao melhor interesse de todas as partes e garantir a sustentabilidade do processo.

Sundararajan (2016) lista ainda 4 fatores que podem ser essenciais para viabilizar as organizações autorreguladoras na economia compartilhada: ela deve gerar credibilidade; os agentes necessitam uma forte capacidade de fiscalização; as organizações devem ser reconhecidas como legítimas e independentes; e as organizações devem se aproveitar da preocupação dos agentes com sua reputação.

Esse modelo não passa apenas pelo campo da hipótese, e foi implementado para o setor de mobilidade automotiva na Califórnia. A Comissão de Utilidades Públicas da Califórnia (CPUC) definiu um conjunto de normas que todos os motoristas devem seguir, mas ao invés da própria comissão fiscalizar, essa responsabilidade foi delegada para as plataformas do serviço. Dessa forma, os custos administrativos por parte da comissão são baixos e há grande interesse dos motorista em seguir as normas, já que se não estiverem adequados à ela podem simplesmente serem desconectados da plataforma (SUNDARARAJAN, 2016). Por fim, esse modelo tem boas possibilidades no caso da economia compartilhada, visto que todas as ações dentro da plataforma deixam rastros de dados, no qual o poder de fiscalização é de fato maior pela empresa que pelo Estado fazendo pessoalmente.

A delegação orientada a dados é quando a regulação é baseada no rastro digital deixado em transações realizadas online. Um exemplo recorrente é o sistema de detecção de fraudes em compras de cartão de crédito utilizado pelos bancos, que recorrem a algoritmos de aprendizagem de máquina para reconhecer os padrões de consumo de cada cliente e sinalizar no caso de compras muito fora do usual, afim de evitar transações fraudulentas. Outro exemplo de potencial da utilização de dados para a regulação foi em 2008 quando engenheiros da Google anunciaram que poderiam prever surtos de gripe baseados em buscas no site, fazendo até mesmo o rastreio de sua evolução em tempo real (SUNDARARAJAN, 2016).

Uma alternativa mais radical proposta por Nick Grossman da Union Square Ventures e do influenciador tecnológico Alex Howard é obrigar as plataformas a entregar seus dados operacionais ao Estado, para que sejam utilizados para regulação, assim como acontece em empresas de capital aberto (SUNDARARAJAN, 2016). Entretanto, é necessário para esses casos mais extremos estarem em conformidade com a regulamentação local de proteção de dados, que visa garantir justamente a privacidade sobre a manipulação e exportação de dados pessoais.

Por fim, o aspecto inovador e de quebra de paradigmas causados pela economia compartilhada no capitalismo até então presenciado, também pode demandar novas alternativas no que tange a forma como a regulação desses novos mercados acontecem e como ainda serão no futuro. As falhas de mercado já empiricamente desafiadas no capitalismo industrial tomam novos formatos nesse ambiente digital, assim como os agentes econômicos em transações e os consumidores quanto ao bem estar social.

3.3 - Efeitos econômicos

A economia compartilhada a partir da introdução de diferentes plataformas gera impactos econômicos além daqueles já citados no trabalho. Um deles é como foi ampliado o efeito o impacto de capital já existente na economia, que antes estava em capacidade ociosa (SUNDARARAJAN, 2016). Exemplos não faltam: assentos antes ociosos dentro do carro em uma viagem de longa distância entre cidades agora viram ativo comercializado no BlaBlaCar, carros que passaram sempre a maior parte da sua vida útil apenas estacionado por seus donos quase como um ativo imobilizado agora passa a ser alugado, um quarto vazio em um

apartamento de vários quartos localizado em uma cidade turística passa a ser uma oportunidade de negócio, entre outros. Esses novos fatores são inéditos no capitalismo, no qual efetivamente é perceptível uma transição entre a valorização da posse, de certa forma incentivado pelo hiperconsumismo americano desde os anos 1970, para o estágio em que o acesso vira destaque entre consumidores.

Um segundo efeito é das economias de escala e efeitos de rede local. Economias de escala são um fator já consolidado no capitalismo industrial, no qual o custo médio decresce com o aumento da produção, sendo esse fato quase exclusivamente reservado à grandes corporações que possuíam um significativo montante de capital fixo e de força de trabalho para se especializar no processo produtivo.

No entanto, o potencial de economia de escala, antes guiado comumente pelo lado da oferta, agora encontra oportunidade no lado da demanda na economia compartilhada, ou também chamado efeito de rede. Pelo lado da demanda significa que o valor agregado de um produto aumenta conforme sua utilização também aumenta. Esse efeito é característico de todas as plataformas já citadas, potenciais vendedores novos ofertam conforme a plataforma ganha mais usuários e a plataforma atrai mais usuários conforme ganha mais vendedores. Diferente do capital fixo que antes as indústrias precisavam deter concentrado em uma localidade, agora as plataformas possuem sua oferta totalmente pulverizada através de trabalhadores que se vinculam à plataforma, criando efetivamente um efeito de rede (SUNDARARAJAN, 2016).

Um terceiro efeito é o aumento geral da variedade de produtos disponíveis nos mercados que a economia compartilhada entra, a partir de seus diferentes modelos de negócio não ortodoxos. Um exemplo é o Airbnb, no qual o setor de acomodação (já tão consolidado por cadeias de hotéis), ganha uma variedade significativamente maior de produtos como casas na árvore, castelos, cabanas, entre outros. Uma consequência é que essa maior variedade encarrega em um aumento do consumo, dada a maior possibilidade das diferentes demandas dos consumidores combinarem com algumas das novas possibilidades além das tradicionais (SUNDARARAJAN, 2016).

Um quarto fator econômico é a democratização da oportunidade. Esse ponto reflete a ideia de que historicamente os indivíduos detentores de capital disfrutavam de um nível de crescimento econômico mais acelerado que os trabalhadores comuns que vendem a hora da sua

força de trabalho, gerando uma tendência de desigualdade social ao longo do tempo. O ponto de virada é que, com a economia compartilhada, é gerado um novo fator em que uma maior fração da população disfruta de monetização de capital a partir do aluguel em plataformas, fator anteriormente exclusivo de grandes detentores dos meios de produção durante a era industrial. Em exemplos como de anfitriões do Airbnb ou de uma plataforma de aluguel de carro ou outro ativo em capacidade ociosa, novas pessoas entram no ciclo econômico com maior perspectiva de crescimento de renda (SUNDARARAJAN, 2016).

Por fim, é importante pontuar como o desenvolvimento da economia compartilhada pode acontecer de formas diferentes a depender do contexto econômico-social de cada país. Pensando em países em desenvolvimento já é possível encontrar iniciativas por parte do Estado no maior ingresso e atividade da economia compartilhada. Um exemplo é a Malásia, no qual o governo criou programas para introduzir as pessoas subempregadas no país na economia compartilhada, vendo esse fator como uma possibilidade para conseguir aumentar a produtividade no país. Além disso, o governo ainda montou uma parceria com uma empresa de telecomunicações para expandir o acesso à internet e implementou empreendedorismo no currículo de escolas técnicas. Por possuir uma economia mais informal de maneira geral, os países em desenvolvimento podem ter a economia compartilhada como uma possibilidade de tornar digital e em uma plataforma esse tipo de segmento, ainda que encontre como grande desafio a questão de infraestrutura tecnológica (LOO, 2017).

CONSIDERAÇÕES FINAIS

O impacto da economia compartilhada claramente já tem demonstrado impacto na dinâmica criada pelo capitalismo industrial através de suas megacorporações. Diferentemente da padronização de uma cadeia de hotéis, surge o Airbnb com experiências de acomodação diferenciadas por serem casas que efetivamente habitam, ou mesmo por experiências mais lúdicas como casas na árvore, castelos ou iglus.

Diante da grande ruptura de um modelo de negócios tradicional e consolidado, incertezas foram geradas quanto a se esse movimento seria um modismo ou se de fato iria concretizar e, ainda em outro nível, se surgiria para “aposentar” essas grandes corporações, assim como a Kodak sucumbiu frente à fotografia digital. O estudo através de diferentes setores demonstra que os impactos são bastante distintos entre si, ao mesmo tempo que na mobilidade automotiva a Uber tenha de fato reduzido drasticamente o até então domínio de táxis, o Airbnb consegue coexistir com grandes cadeias de hotéis por algumas diferenças de serviços, como serviços de atendimento ao cliente presente em hotéis que são importantes para pernoites de viagens de negócio. Adicionalmente, é possível observar no setor financeiro através de financiamentos coletivos e empréstimos *peer-to-peer* como espécies de novos nichos sendo criados, mas até então não percebidos como novos substitutos de bancos.

Essas formas de novos nichos de mercado sendo criados vai de encontro com outra nova dinâmica gerada pela economia compartilhada, que é a maior democratização do acesso. Muitas pessoas não tem a possibilidade de financiar seu novo projeto de empreendimento, ou nem mesmo nível de crédito suficiente para obtê-lo em um banco, entretanto sua ideia pode ser atrativa o suficiente para ter êxito arrecadando através de um financiamento coletivo.

Um claro desafio surgido nessa nova dinâmica de fato é quanto a regulação e a força de trabalho. Primeiramente falando sobre o serviço das plataformas em si, a chegada da Uber e a reação dos taxistas em diferentes parte do mundo deixou nítida a ruptura de um setor já previamente consolidado e de certa forma de monopólio natural. A discussão em Nova York sobre o quanto proprietários de múltiplos imóveis na cidade poderiam alugá-los na plataforma como se fossem hotéis, deixa em xeque também uma situação inédita até então. Consequentemente, a ótica de que esses novos negócios não se adequam às normas reguladoras estabelecidas até então foi de certa forma empiricamente provado, entretanto, a simples negação

e impedimento sobre esses serviços já não figura mais como solução, como aconteceu em algumas cidades.

Enquanto isso, no âmbito da composição da sua força de trabalho as novas empresas da economia compartilhada divergem radicalmente do modelo de empresas tradicionais. Enquanto no capitalismo industrial, a força de trabalho era montada pelo empregador e centralizada em uma fábrica e depois fragmentado o processo produtivo nas cadeias globais de valor, nas plataformas da economia compartilhada a força de trabalho é descentralizada e funciona como um mercado eletrônico, no qual os profissionais que se adequam a prestar o serviço daquela empresa se vincula à mesma. Ou seja, a partir do mecanismo de funcionamento das plataformas, o Airbnb em poucos anos de existência conseguiu se tornar a maior empresa do mundo em número de acomodações, por funcionar como um mercado e não como um empregador, levando a escalabilidade desses negócios à uma velocidade e proporção não antes vista. Dados esses fatores, uma dicotomia entre trabalhadores independentes e trabalhadores de tempo integral foi criada, por esse modelo de negócio não se acomodar às regulações trabalhistas existentes, o que levanta a importância das suas revisões, dado esses novos elementos do trabalho.

Nesse período de transição de políticas e maturação das empresas da economia compartilhada há choques perceptíveis quando comparado às estruturas tradicionais, principalmente no que tange aos direitos trabalhistas. O que demonstra a importância e necessidade de certa agilidade nas entidades reguladoras nas ações sobre como garantir uma rede de proteção de direitos e benefícios à nova força de trabalho emergente nas plataformas. Dessa forma, seria possível quebrar a dicotomia entre um trabalho em tempo integral com benefícios ou flexível sem direitos. Essa monografia discute algumas possíveis saídas que podem ter diferentes níveis de ação direta de entidades governamentais, desde ação direta, coparticipação ou até mesmo delegação direta às plataformas.

A monografia expõe como a economia compartilhada não é um fenômeno homogêneo que impacta uniformemente os diferentes setores que atua, mas varia de forma profunda na escalabilidade, digitalização e produtividade vistos na era industrial. Contrapondo de certa forma o senso comum, em nem todos os casos os novos players de fato substituirão os serviços prestados antes, mas também criam novas possibilidades ao trabalharem em nichos que quebram algumas barreiras de consumo, como no caso do setor financeiro. O fator trabalho muda radicalmente, surgindo uma nova possibilidade rentista no caso do compartilhamento de ativos com capacidade ociosa, mas também passando por empregos vistos como parceiros das

plataformas, o que atende aos anseios de muitos sobre a flexibilidade de trabalho, mas que ainda são frágeis no que tange à segurança de algumas proteções trabalhistas fundamentais. Por fim, fica clara a viabilidade de diferentes modelos regulatórios, os quais nem todos necessariamente precisam ser centralizados pelos Estados, mas fica evidente o quanto os lastros de dados digitais deixados nas plataformas e na internet de forma geral serão fundamentais nessa nova era digital.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

AIRBNB. Airbnb celebrates Half a Billion Guest Arrivals, c2019. Imprensa. Disponível em: <<https://press.airbnb.com/airbnb-celebrates-half-a-billion-guest-arrivals/>>. Acesso em: 2 de ago. de 2019.

_____. Sobre Nós. Página Inicial. Disponível em: <<https://press.airbnb.com/about-us/>>. Acesso em: 2 de ago. de 2019.

BBC. Uber sells Chinese business to Didi Chuxing. **BBC**, London, 1 ago. 2016. Disponível em: <<https://www.bbc.com/news/36938812>>. Acesso em 2 de ago. de 2019.

BELK, Russell. Sharing. **Journal of consumer research**, v. 36, n. 5, p. 715-734, ago. 2009.

_____. You are what you can access: Sharing and collaborative consumption online. **Journal of business research**. v. 67, n. 8, p. 1595-1600, ago. 2014.

BLABLACAR. Quem somos, 2019. Página Inicial. Disponível em: <<https://blog.blablacar.com.br/about-us>>. Acesso em: 2 de ago. de 2019.

BLOOMBERG. Look Out Uber—China’s Didi Just Raised \$4 Billion to Go Global in the Ride-Hailing Battle. **Fortune**, New York, 21 dez. 2017. Disponível em: <<https://fortune.com/2017/12/21/uber-didi-4-billion-ride-hailing-global/>>. Acesso em 2 de ago. de 2019.

BORT, Julie Airbnb made \$93 million in profit on \$2.6 billion in revenue, but an internal clash sent the CFO out the door. **Business Insider**, London, 6 fev. 2018. Disponível em: <<https://www.businessinsider.com/airbnb-profit-revenue-2018-2>>. Acesso em: 2 de ago. de 2019.

BOTSMAN, Rachel. **Who Can You Trust?** How Technology Brought Us Together and Why It Might Drive Us Apart. New York: PublicAffairs, 2017.

BOTSMAN, Rachel; ROGERS, Rob. **What’s Mine Is Yours: The Rise of Collaborative Consumption**. HarperBusiness, 2011.

CONGER, Kate. Uber’s Self-Driving Cars Are Valued at \$7.25 Billion by Investors. **The New York Times**, New York, 18 abr. 2019. Disponível em: <<https://www.nytimes.com/2019/04/18/technology/uber-atg-autonomous-cars-investment.html>>. Acesso em 22 de ago. de 2019.

COUCHSURFING. About us. Página Inicial. Disponível em: <<https://www.couchsurfing.com/about/about-us/>>. Acesso em: 2 de ago. de 2019.

DE GROEN, Willem.; MASELLI, Ilaria. **The Impact of the Collaborative Economy on the Labour Market**. CESP Special Report. Bruxelas: Center for European Policy Studies, 2016.

DiDi Introduces New Product Upgrades in International Markets. **Business Wire**, 2019. Disponível em: <<https://www.businesswire.com/news/home/20190710005884/en/DiDi-Introduces-New-Product-Upgrades-International-Markets/>>. Acesso em 2 de ago. de 2019

DILLET, Romain. BlaBlaCar is on the path to profitability. **Techcrunch**, 25 set. 2018. Disponível em: <<https://techcrunch.com/2018/09/24/blablacar-is-on-the-path-to-profitability/>>. Acesso em: 2 de ago. de 2019.

FIVERR. The Independent Workforce: Sizing the Market in the United States. FIVERR, 2019b. Disponível em: < https://npm-assets.fiverrcdn.com/assets/@fiverr-private/freelance_impact/freelance-economy-2019.43a21dc.pdf>. Acesso em: 2 de ago. de 2019.

_____. United states Securities and exchange commission. Form F-1. Disponível em: < <https://www.sec.gov/Archives/edgar/data/1762301/000104746919003139/a2238508zf-1.htm>> Acesso em 2 de ago. de 2019.

_____. **Yahoo Finance**, 2019a. Summary. Disponível em: <<https://finance.yahoo.com/quote/FVRR/>> Acesso em 2 de ago. de 2019.

GANSKY, Lisa. **The Mesh: Why the Future of Business Is Sharing**. New York: Portfolio, 2010.

IBOPE. Confiança do brasileiro nas instituições é a mais baixa desde 2009. **Ibope Inteligência**, 9 ago. 2018. Disponível em: <<http://www.ibopeinteligencia.com/noticias-e-pesquisas/confianca-do-brasileiro-nas-instituicoes-e-a-mais-baixa-desde-2009/>>; Acesso em: 8 de ago. de 2019

IQBAL, Mansoor. Uber Revenue and Usage Statistics (2019). **BusinessofApps**, Staines-upon-Thames, 10 maio 2019. Disponível em: <<https://www.businessofapps.com/data/uber-statistics/>>. Acesso em 2 de ago. de 2019.

KICKSTARTER. About us. Página Inicial, 2019. Disponível em: <<https://www.kickstarter.com/about?ref=global-footer>>. Acesso em: 2 de ago. de 2019.

_____. Stats. Página Inicial, 2019. Disponível em: <<https://www.kickstarter.com/help/stats>>. Acesso em: 2 de ago. de 2019.

LENDING CLUB. About us. Página Inicial, 2019. Disponível em: <<https://finance.yahoo.com/quote/LC?p=LC>>. Acesso em: 2 de ago. de 2019.

_____. Statistics. Disponível em: <<https://www.lendingclub.com/info/statistics.action>>. Acesso em: 2 de ago. de 2019.

_____. LendingClub Pays Off \$40,000 Loan Of 3 Millionth Borrower. **PR Newswire**, 21 jun. 2019. Disponível em: < <https://www.prnewswire.com/news-releases/lendingclub-pays-off-40-000-loan-of-3-millionth-borrower-300872745.html>> Acesso em: 2 de ago. de 2019.

_____. **Yahoo Finance**, Summary. Disponível em: <<https://finance.yahoo.com/quote/LC?p=LC>> Acesso em 2 de ago. de 2019.

LOO, Karl. How The Gig Economy Could Drive Growth In Developing Countries. **Forbes**, 23 mar. 2017. Disponível em: <<https://www.forbes.com/sites/groupthink/2017/03/23/how-the-gig-economy-could-drive-growth-in-developing-countries/#593911f14a49>>. Acesso em 22 de ago. de 2019.

MARRIOTT. Marriott International, Inc. 2018 Annual Report. Disponível em: <<https://marriott.gcs-web.com/static-files/8799734e-b9e0-4e53-b194-7bd24a381118>>. Acesso em: 2 de ago. de 2019.

MAVERICK, J. B. How Does Uber Make Money. **Investopedia**, 2019. Disponível em: <<https://www.investopedia.com/ask/answers/013015/how-do-ridesharing-companies-uber-make-money.asp>>. Acesso em 2 de ago. de 2019.

MCCARTHY, Niall. The Institutions Americans Trust Most And Least In 2018 [Infographic]. **Forbes**, 29 jun. 2018. Disponível em: <<https://www.forbes.com/sites/niallmccarthy/2018/06/29/the-institutions-americans-trust-most-and-least-in-2018-infographic/#7847745c2fc8>>. Acesso em: 8 de ago. de 2019

MILLER, Derek. The Sharing Economy and How it Is Changing Industries. **The balance small business**, 25 jun. 2019. Disponível em: <<https://www.thebalancesmb.com/the-sharing-economy-and-how-it-changes-industries-4172234>>. Acesso em: 2 de ago. de 2019.

MORGAN STANLEY RESEARCH. **Global Insight: Who Will Airbnb Hurt More – Hotels or OTAs?**. Morgan Stanley Research, 2015. Disponível em: <http://linkback.morganstanley.com/web/sendlink/webapp/f/9lf3j168-3pcc-g01h-b8bf-005056013100?store=0&d=UwBSZXNIYXJjaF9NUwBiNjVjYzAyNi04NGQ2LTExZTUtYjFIMi03YzhmYTAzZWU4ZjQ%3D&user=bdvpwh9kcvqs-49&_gda_=1573813969_cf5a3761794d8651f8618fc7a544cb82>. Acesso em: 2 de ago. de 2019.

_____. **Surprising Airbnb Adoption Slowdown in US/EU, and What It Means for Hotels and OTAs**. AlphaWise survey. New York, 2017. Disponível em:

http://www.fulltreacymoney.com/system/data/files/PDFs/2017/November/16th/ARCOST20171023211633_73976052-b837-11e7-863e-cb02ae2926cb_DigitalPremium.pdf. Acesso em: 8 de ago. de 2019

PHAM, Sherisse. Didi has a crisis and so does China's ride-hailing industry. **CNN**, 29 ago. 2018. Disponível em: <<https://money.cnn.com/2018/08/29/technology/didi-china-crisis/index.html>>. Acesso em 2 de ago. de 2019.

PRICEWATERHOUSECOOPERS. Consumer Intelligence Series. **The Sharing Economy**. PWC, 2015. Disponível em: <https://www.pwc.fr/fr/assets/files/pdf/2015/05/pwc_etude_sharing_economy.pdf>. Acesso em: 2 de ago. de 2019.

ROSE, Ian; WHEELER, Matthew. How BlaBlaCar created a global transport network. **BBC**, London, 16 jan. 2017. Disponível em: <<https://www.bbc.com/news/business-38597504>>. Acesso em: 2 de ago. de 2019.

SALAMA, Pierre. Nouvelles technologiques: une révolution en cours et ses effets sur les emplois et les salaires. **Entre les lignes entre les mots**, 26 fev. 2018. Disponível em: <<https://entreleslignesentrelesmots.blog/2018/02/26/nouvelles-technologies-une-revolution-en-cours-ses-effets-sur-lemploi-et-les-salaires/>>. Acesso em 2 de set. de 2019.

SAWERS, Paul. BlaBlaCar acquires French urban carpooling startup Less. **Venture Beat**, 27 abr. 2018. Disponível em: <<https://venturebeat.com/2018/04/27/blablacar-acquires-french-urban-carpooling-startup-less/>> Acesso em: 2 de ago. de 2019.

SCHNEIDER, Todd. Taxi, Uber, and Lyft Usage in New York City. Open TLC data reveals the taxi industry's contraction, Uber's growth, and the scramble for market share. **Toddwschneider.com**, New York, 5 abr. 2016. Disponível em: <https://toddwschneider.com/posts/taxi-uber-lyft-usage-new-york-city/>. Acesso em: 22 de ago. de 2019.

SCHOR, Juliet. Debating the Sharing Economy. **Great Transition Initiative**, 2014.

SEMUELS, Alana. The Online Gig Economy's 'Race to the Bottom'. The Atlantic, 2018. Disponível em: <<https://www.theatlantic.com/technology/archive/2018/08/fiverr-online-gig-economy/569083/>>. Acesso em: 2 de ago. de 2019.

SMITH, Craig. Interesting TaskRabbit Statistics and Facts (2019) | By the Numbers. Expanded Ramblings, **DMR Business Statistics**, 21 ago. 2019. Disponível em: <<https://expandedramblings.com/index.php/taskrabbit-statistics-and-facts/>>. Acesso em: 2 de ago. de 2019.

SUNDARARAJAN, Arun. **The Sharing Economy: The End of Employment and the Rise of Crowd-Based Capitalism**. Cambridge, Massachusetts: MIT Press, 2016.

SZMIGIERA, M. Number of successfully funded projects on Kickstarter as of July 2019, by amount of money raised (in U.S. dollars). **statista**, 2019. Disponível em: <<https://www.statista.com/statistics/235397/distribution-of-kickstarter-funds-raised-by-successful-projects/>>. Acesso em: 8 de ago. de 2019

THE GUARDIAN. Sadiq Khan wants to restrict number of Uber drivers in London. **The Guardian**, London, 15 ago. 2018. Disponível em: <<https://www.theguardian.com/technology/2018/aug/15/sadiq-khan-wants-to-restrict-number-of-uber-drivers-in-london>> Acesso em 2 de ago. de 2019.

UBER. Quem somos. Página Inicial. Disponível em: <<https://www.uber.com/br/pt-br/about/>>. Acesso em: 2 de ago. de 2019.

UBER. Yahoo Finance. Summary. Disponível em: <<https://finance.yahoo.com/quote/UBER/>> Acesso em 2 de ago. de 2019.

WYNDHAM DESTINATIONS, INC Market Cap 2006-2019 | WYND. Macrotrends, 2019. Disponível em: <<https://www.macrotrends.net/stocks/charts/WYND/wyndham-destinations.-inc/market-cap>>. Acesso em: 2 de ago. de 2019.

ZAVERI; Paayal; BOSA, Dierdre. Uber's growth slowed dramatically in 2018. **CNBC**, 15 fev. 2019. Disponível em: <<https://www.cnbc.com/2019/02/15/uber-2018-financial-results.html>>. Acesso em: 2 de ago. de 2019.

ZERVAS Georgios; PROSERPIO, Davide; BYERS, John. The Rise of the Sharing Economy: Estimating the Impact of Airbnb on the Hotel Industry. **Journal of Marketing Research**, v. 54, n. 5, p. 687-705, out. 2017.